

**MODELO DE NEGOCIOS PARA EXPORTACIÓN DE MERMELADA DE  
GUAYABA A FRANCIA**

**STELLA VANESSA CUERVO TIMÓN**

**MARÍA PAULA HERNÁNDEZ MORENO**

**UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA**

**FACULTAD CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES**

**FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**BOGOTÀ D.C. 2017**

**MODELO DE NEGOCIOS PARA EXPORTACIÓN DE MERMELADA DE  
GUAYABA A FRANCIA**

**STELLA VANESSA CUERVO TIMÓN**

**MARÍA PAULA HERNÁNDEZ MORENO**

**TRABAJO DE GRADO PARA OBTENER EL TÍTULO DE PROFESIONAL EN  
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA**

**FACULTAD CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES**

**FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**BOGOTÀ D.C. 2017**

## **AGRADECIMIENTOS**

Doy gracias a Dios por haberme permitido cumplir esta meta, la cual quiero dedicar a mis padres, quienes siempre me han brindado su amor y apoyo incondicional para convertirme en profesional; a mi familia que me ha guiado y me ha acompañado en cada paso de mi vida. Quiero agradecerle a mi compañera de trabajo por su apoyo y dedicación para el desarrollo de este, finalmente, a la Universidad Piloto de Colombia por brindarme esta oportunidad de aprendizaje y crecimiento profesional.

**Stella Vanessa Cuervo Timon.**

Quiero dar gracias a Dios por permitirme concluir de manera satisfactoria esta etapa de mi vida, a mis padres que con esfuerzo, dedicación y gran ejemplo hicieron que este sueño fuera posible, a mis hermanos por ser mi soporte y compañía en todo momento, a mi tía que a pesar de estar lejos siempre me brindó su apoyo incondicional y por ultimo a cada uno de los profesores que estuvieron enriqueciendo mi conocimiento a lo largo de esta gran experiencia.

**María Paula Hernández Moreno.**

## Tabla de contenido

Introducción: .....	10
Descripción del proyecto:.....	12
Objetivos: .....	13
Objetivo General: .....	13
Objetivos específicos: .....	13
Justificación: .....	14
Pregunta Problema: .....	15
Marco Teórico:.....	16
Marco Conceptual: .....	20
CAPÍTULO 1 .....	22
Francia como país destino para la exportación de mermelada de guayaba: .....	22
1.1 División territorial metropolitana de Francia: .....	22
1.2 Principales competidores de mermeladas en Francia: .....	24
1.3 Características del mercado francés en el sector alimenticio-mermeladas, jaleas, compotas: .....	27
1.4 Mercado objetivo para la exportación de mermelada de guayaba: .....	28
1.5 Gasto y Consumo en Alimentos de la Población de Francia: .....	28
1.5.1 Consumo de mermeladas en Francia:.....	29
1.5.2 Ranking de consumo de mermelada en Francia: .....	29
1.5.3 Especialidades por región en Francia: .....	30
1.6 Perfil del consumidor francés:.....	30
1.6.1 Perfil del consumidor y su poder adquisitivo:.....	31
CAPÍTULO 2 .....	32
Modelo de negocios para la exportación de mermelada de guayaba .....	32
2.1 Canvas-mermelada de guayaba:.....	32
2.1.1 Estructura del Canvas:.....	32
2.2 Origen de la guayaba:.....	36
2.3 Guayaba Escogida GUAYABA REGIONAL BLANCA: .....	38
2.3.1 Características del cultivo seleccionado para la exportación de guayaba: .....	38
2.4 Proceso de producción de la mermelada de guayaba: .....	40
2.4.1 Características sensoriales para la mermelada: .....	42
2.4.2 Materias primas para la elaboración de mermelada de guayaba: .....	42
2.4.3Maquinaria y equipo para la elaboración: .....	43

2.4.4	Proceso de elaboración y producción para la mermelada de guayaba: .....	44
2.4.5	Proceso de higiene y sanidad para la producción de mermelada de guayaba: .....	49
2.4.6	Proceso y tiempo promedio de producción de la mermelada:.....	51
2.5	Ficha técnica- mermelada de guayaba: .....	52
2.6	Mermelada de guayaba natural para exportar: .....	54
2.6.1	Tipo de envase para la exportación de mermelada de guayaba a Francia: .....	54
2.6.2	Características del envase para la mermelada de guayaba: .....	54
2.6.3	Envase seleccionado para la exportación de mermelada de guayaba:.....	56
2.7	Etiqueta para la exportación de mermelada de guayaba: .....	57
2.8	Proceso logístico para la exportación de la mermelada de guayaba: .....	59
2.8.1	Características del transporte en Francia:.....	59
2.8.2	Información sobre la movilización marítima en Francia:.....	60
2.8.3	Características principales del transporte aéreo en Francia:.....	63
2.8.4	Transporte seleccionado para la exportación de mermelada de guayaba:.....	67
2.8.5	Término de negociación escogido para la exportación de mermelada de guayaba a Francia:.....	69
2.9	Factores legales para la exportación.....	70
2.9.1	Documentos requeridos para el ingreso de la mermelada de guayaba a Francia: .....	70
2.9.2	Trámites aduaneros: .....	72
2.9.3	Regulaciones de acceso a la unión europea- Francia: .....	72
2.9.4	Normas fitosanitarias para la exportación de mermelada de guayaba a Francia:.....	73
CAPÍTULO 3 .....		76
Modelo financiero para la exportación de mermelada de guayaba a Francia: .....		76
3.1	Inversión inicial para la exportación de mermelada de guayaba:.....	76
3.2	Descripción de la inversión para la mermelada de guayaba: .....	77
3.3	Tasa interna de retorno:.....	78
3.5	Proyección de ventas sobre unidades producidas: .....	79
3.6	Precios de venta para la mermelada de guayaba en Francia: .....	79
3.7	Tasa interna del retorno:.....	80
3.8	Medio de pago de la exportación de guayaba a Francia:.....	80
3.8.1	Documentos solicitados al exportador para la carta de crédito: .....	81
CAPÍTULO 4 .....		83
Estrategias de marketing que se pueden implementar en el mercado Francés .....		83
4.1	Ciclo de mercado.....	83

4.2 Principales niveles del espacio competitivo en el mercado francés: .....	84
4.3 DOFA- mermelada de guayaba para el posicionamiento en el mercado francés .....	86
4.4 estrategias para lograr ingresar al mercado de las mermeladas en Francia: .....	87
4.5 Estrategia de comercialización para la mermelada de guayaba: .....	89
Conclusiones .....	91
Referencias: .....	92
Anexos: .....	96

## Tabla de Figuras

<i>Figura 1.</i> Diagrama de formulación y evaluación de proyecto .....	17
<i>Figura 2.</i> Estructuración del análisis económico del proyecto .....	19
<i>Figura 3.</i> Mapa de Francia. ....	22
<i>Figura 4.</i> Evolución importaciones y exportaciones.....	23
<i>Figura 5.</i> Logo de la marca Confit De Provence. ....	24
<i>Figura 6.</i> Logo de la marca Le Fruitier Des Cévennes. ....	25
<i>Figura 7.</i> Logo marca Jalancina.).....	25
<i>Figura 8.</i> Logo de la marca The French Farm.).....	26
<i>Figura 9.</i> Logo de la marca ST. Dalfour. ....	26
<i>Figura 10.</i> Canvas-Modelo de negocio Mermelada de guayaba.....	32
<i>Figura 11.</i> Características de la guayaba escogida .....	38
<i>Figura 12.</i> Imagen de la guayaba.....	38
<i>Figura 13.</i> Mapa ubicación Vélez Santander. ....	40
<i>Figura 14.</i> Proceso para la elaboración de mermelada. ....	46
<i>Figura 15.</i> Guayaba lavada y pelada.....	47
<i>Figura 16.</i> Guayaba lavada y picada .....	47
<i>Figura 17.</i> Guayaba para licuar.....	47
<i>Figura 18.</i> Guayaba en proceso de licuado. ....	47
<i>Figura 19.</i> Guayaba en proceso de colación.....	48
<i>Figura 20.</i> Guayaba líquida con azúcar.....	48
<i>Figura 21.</i> Mermelada de Guayaba lista para el proceso de ebullición .....	48
<i>Figura 22.</i> Mermelada de guayaba empacada. Fuente: Elaboración propia. ....	48
<i>Figura 23.</i> Mermelada de guayaba terminada y empacada para exportar.....	49
<i>Figura 24.</i> Ficha técnica exigida por el INVIMA. ....	53

<i>Figura 25.</i> Envase de vidrio tamaño 250g.....	56
<i>Figura 26.</i> Envase de vidrio. ....	56
<i>Figura 27.</i> Envase de vidrio y tapa twins.....	57
<i>Figura 28.</i> Producto envasado 250g.....	57
<i>Figura 29.</i> Características que debe tener la etiqueta para entrar a la U.E. ....	58
<i>Figura 30.</i> Posible etiqueta para la exportación de guayaba.....	58
<i>Figura 31.</i> Rutas puerto a puerto desde Colombia a Francia. ....	60
<i>Figura 32.</i> Líneas Navieras con servicio a Francia. ....	63
<i>Figura 33.</i> Rutas aéreas entre Colombia y Francia.).....	64
<i>Figura 34.</i> Tiempo de llegada. ....	67
<i>Figura 35.</i> Ruta aérea Colombia- Francia.....	67
<i>Figura 36.</i> Origen y destino de la exportación.....	68
<i>Figura 37.</i> Empresa transporte terrestre desde Bodega.....	68
<i>Figura 38.</i> Información tarifaria de la Unión aduanera de la UE.) ....	74
<i>Figura 39.</i> Información sobre Francia.....	74
<i>Figura 40.</i> Ciclo de desarrollo de mermeladas y/o jaleas ....	83
<i>Figura 41.</i> Niveles del espacio competitivo en el mercado francés.....	85
<i>Figura 42.</i> Proceso de Exportación directa. ....	90

## **Tablas**

Tabla 1 Nicho de Mercado. ....	28
Tabla 2 Porcentaje de fruta para la preparación de mermeladas y jaleas .....	41
Tabla 3 Solidos Solubles requeridos para la preparación de mermelada de guayaba ....	41
Tabla 4 Maquinaria y equipo.....	43
Tabla 5 Actividades y tiempo requerido.....	51
Tabla 6 Características del envase.....	55
Tabla 7 Requisitos para el envase de vidrio .....	55
Tabla 8 Logistics Performance index .....	60

Tabla 9 Tiempo de transito marítimo desde el origen al destino.....	62
Tabla 10 Principales aerolíneas con destino a Francia .....	65
Tabla 11 Activos fijos de oficina, ventas y producción .....	76
Tabla 12 Total activos diferidos .....	77
Tabla 13 Total activos fijos y diferidos .....	77
Tabla 14 TIR con y sin financiamiento .....	78
Tabla 15 Amortización año por año .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Tabla 16 Amortización mes a mes de los dos primeros años .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Tabla 17 Proyección de ventas a un año.....	79
Tabla 18 Precio de la mermelada .....	80
Tabla 19 DOFA .....	86

## **Anexos**

Anexo 1 Formulario Único de registro Sanitario Automático de Alimentos. ....	96
Anexo 2 Carta de Porte- Transporte terrestre Bodega producción- Aeropuerto de origen. .....	97
Anexo 3 Factura comercial.- Mermelada de guayaba. ....	98
Anexo 4 Certificado de origen.....	99
Anexo 5 Declaración de importación .....	100
Anexo 6 Factura de exportación.....	101
Anexo 7 Declaración Valor de Aduana.....	102
Anexo 8 Declaración andina de valor.....	103
Anexo 9 Declaración Valor de Aduana.....	104
Anexo 10 Declaración de cambio por exportaciones de bienes formulario # 2. ....	105



**Resumen:**

Un modelo de negocios requiere de un estudio de investigación que permita llevar a cabo una idea o propuesta que se quiera poner en marcha, por ello este trabajo describe el modelo de negocios para la exportación de mermelada de guayaba a Francia. El presupuesto para la inversión en este modelo de negocios es de \$11.821,17 USD, lo que equivale a \$34.896.918 los cuales serán en un 100% de recursos propios. Es importante tener en cuenta que los costos y gastos en los cuales se incurrirán son en su mayoría para el proceso de producción.

El negocio permitirá obtener un retorno a la inversión del 64%, proyectado para los primeros cinco años, contando con una proyección de ventas inicial de 720 unidades, las cuales permitirán un crecimiento total sobre estas del 33%.

También es importante resaltar el proceso logístico, el cual está establecido de forma eficiente y viable con el objetivo de que el tránsito del producto se realice de la manera adecuada desde su punto de origen hasta su punto de destino, dando como resultado el ingreso de esta nueva presentación de la guayaba, lo permitirá al consumidor final conocer y aumentar el consumo de este convirtiéndolo en un alimento habitual. Las estrategias de comercialización y distribución también son parte fundamental en este modelo de negocios cuyo método permitirán innovar en el mercado francés y acaparar en gran escala a los consumidores de mermeladas que tiene Francia.

## **Introducción:**

Colombia es uno de los principales productores de guayaba en América Latina, lo que a su vez lo convierte también en uno de los principales exportadores de esta fruta, para ello y con el propósito de llegar a un nuevo mercado en el continente Europeo, este alimento es seleccionado para exportar, en forma de mermelada de presentación personal, como un producto natural de consumo masivo para el ser humano.

Teniendo en cuenta que nuestro país cuenta con diversidad de frutos y cultivos, que permiten abastecer cualquier tipo de mercado en el exterior, y con el propósito de llevar a cabo la exportación de un producto de alta calidad y nutrición, se presenta el siguiente modelo de negocio, el cual se establece con el objetivo de permitir a nuevos distribuidores y/o inversionistas incursionar en el desarrollo e ingreso de esta nueva imagen de la guayaba.

Las principales características del mercado Francés, el perfil del consumidor y sus preferencias en los aspectos alimenticios conforman el proceso inicial para llevar a cabo la entrada de la mermelada en este nuevo mercado, así mismo, se presentara el proceso de producción que debe realizarse con los más altos estándares de calidad, y de esta forma obtener una producto final 100% natural, tipo exportación.

En la actualmente el país se encuentra en el año del intercambio cultural con Francia lo que brinda una relación directa entre los dos países, acaparando todos los sectores, permitiendo que se abran puertas para nuevos encuentros y un crecimiento entre estas dos naciones; esta oportunidad de intercambio se ha desarrollado durante el primer semestre, mediante ferias, eventos sociales, conferencias y foros que permiten el

conocimiento y la incursión sobre Francia, de esta manera se logra obtener un beneficio al momento de un intercambio cultural y comercial.

Finalmente, este trabajo brinda una estructura de negocio que genera gran interés por parte de cualquier tipo de persona interesada en invertir en este producto, como negocio, accediendo a los beneficios sociales que actualmente presentan los dos países, con el nicho de mercado Francés, generando un incentivo hacia el consumo de la guayaba y a su vez al crecimiento del sector agroindustrial Colombiano, mediante la internacionalización de productos alimenticios naturales y nutricionales.

**Descripción del proyecto:**

El proyecto muestra el modelo de negocios para la exportación de mermelada de guayaba a Francia, es importante resaltar que en la actualidad el tema de las exportaciones algo complejo, pero gracias a la globalización y a los tratados que en la actualidad se firman se ha logrado fortalecer las relaciones entre países, lo que ha llevado a la eficiencia y facilitación del intercambio de bienes y servicios.

La guayaba y sus nutrientes naturales son los principales aspectos que se investigan para el desarrollo de esta exportación. La relación del mercado francés y colombiano se ha consolidado de tal manera que ha generado beneficios en sectores económicos especialmente en el sector de frutas tropicales, en el 2016 las exportaciones totales hacia Francia presentaron un crecimiento del 35%, al pasar de US\$110,4 millones en el 2015 hasta los US\$149,1 millones, lo que permite ver a Francia como un mercado en crecimiento siendo este un país ubicado en el octavo más importante en la Unión Europea y el comprador extranjero número 31 de Colombia (Pérez, 2017) y una de las principales razones por lo cual fue el país escogido, seguido de la demanda que existe en el mercado de las compotas, jaleas, mermeladas, purés y pastas de frutas.

## **Objetivos:**

### **Objetivo General:**

1. Presentar un modelo de Negocios para la exportación del producto alimenticio, “mermelada de Guayaba”, en el mercado de Francia, aumentando el consumo de este producto natural y de alta calidad.

### **Objetivos específicos:**

- 1 Investigar las características de consumo en el sector alimenticio del mercado Francés, para promover la exportación de mermelada de Guayaba.
- 2 Diseñar un modelo canvas por medio del cual se especifique y explique cada uno de los factores que componen el modelo de negocio.
- 3 Realizar un modelo financiero de inversión para exportar la mermelada de guayaba al mercado francés.
- 4 Plantear estrategias de comercialización para la mermelada de guayaba enfocadas al consumidor francés.

**Justificación:**

Mediante este modelo de Negocio se busca dar a conocer la mermelada de guayaba como un alimento de consumo frecuente en la población de Francia, reactivando el mercado e impulsando la exportación de la guayaba en una presentación diferente cuyo objetivo es resaltar los componentes naturales y los beneficios que esta fruta tropical puede ofrecer al consumidor. Adicionalmente este modelo de negocio no solo busca beneficiar a la población europea también quiere fortalecer este sector en Colombia y re incentivar la exportación y el consumo de la guayaba como una fruta nutricional.

**Formulación Del Problema:**

La guayaba es una fruta muy saludable, rica en vitamina C, encontramos alrededor de 280 mg de esta vitamina con fuerte función antioxidante que además, fortalece el sistema inmunitario y favorece la absorción de minerales como el hierro y el calcio. (Gottau, 2011) Esta es consumida en varios países, como Estados Unidos, Alemania, Holanda, Francia, quienes son sus principales importadores. Dado que Colombia es un productor de esta fruta la ejecución de este modelo de Negocios busca desarrollar una forma diferente de exportar esta fruta tropical, permitiéndonos ayudar a los productores nacionales, a que su trabajo sea reconocido internacionalmente, y a fortalecer de gran manera este sector.

## **Pregunta Problema:**

### **¿Cómo implementar y fortalecer un modelo de negocios que permita la exportación de la mermelada de guayaba Colombiana, en Francia?**

La guayaba es una especie nativa de América tropical, de la familia Mirtácea y su origen probablemente está entre México y Perú. Su producción se concentra en los departamentos de Santander y Boyacá (60% del área del país), Tolima (10%), Cundinamarca (9%), Huila, Antioquia, Cauca, Nariño y Atlántico, principalmente. Existen más de 9.000 fruticultores que en diferentes regiones manejan más de 15.000 hectáreas y generan una producción cuyo valor anual se puede estimar entre US\$14 a US\$20 millones. En Colombia esta fruta sustenta una importante agroindustria rural, y solo en la Hoya del río Suárez (Santander) existen aproximadamente 130 fábricas dedicadas a productos elaborados a base de guayaba, cuya producción anual se valora en más de US\$24 millones. A pesar de su importancia socioeconómica, el cultivo y la agroindustria de la guayaba presentan aún un marcado retraso tecnológico, que afecta su competitividad en los mercados y se refleja en bajos rendimientos del cultivo, altos costos de producción, diferencias de calidad y en la inestabilidad de la oferta y los precios de la fruta y sus productos procesados, por esta razón se decide realizar un modelo de negocios, el cual logre fortalecer este sector, y en el cual se pretende dar un valor agregado a esta fruta tropical, procesándola para de esta manera convertirla finalmente en mermelada; para poder implementar este modelo, se necesita de una investigación exhaustiva acerca del mercado en Francia, y de las oportunidades que se pueden encontrar en el mismo, como también identificar y destacar los principales temas y características que componen el modelo para una posible exportación.

## **Marco Teórico:**

### **Modelo de Negocios:**

El modelo de negocios es un escrito fundamental para cualquier persona que quiera crear su propia empresa o mejorar la estructura de la misma. Además es un instrumento con grandes funciones, puesto que por medio de el se puede evaluar la factibilidad de cualquier idea de negocio.

En esta investigación se analizan las características de los diferentes temas y áreas que son indispensables para la creación y puesta en marcha del proyecto de, para de esta manera dar forma y aclarar todos los detalles necesarios para cualquier inversionista interesado.

### **Modelo Canvas:**

El modelo canvas se dio a conocer por primera vez por Alexander Osterwalder, quien resumió y asocio nueve factores indispensables para un negocio de forma gráfica y sencilla, para que de esta manera fuera fácil de entender. Con base en estos nueve componentes, se pueden mejorar los canales de distribución y la relaciones con los grupos de interés que conforman el negocio, donde se determinan los beneficios, ingresos, recursos y actividades con sus respectivos costos “Este modelo aplica y se adapta a todo tipo de organización y de estrategia empresarial; puede poner en marcha un negocio ya que aumenta las posibilidades de tener éxito y de permanecer en el mercado” **Fuente especificada no válida..**



## Formulación y Evaluación de Proyectos:

**Formulación:** Esta palabra conduce a la manera y las formas de cómo se acopia la información necesaria e indispensable para la creación y puesta en marcha del proyecto, el objetivo de esto es explicar la decisión del porque surgió la idea del trabajo.

**Evaluación:** esta palabra hace referencia al análisis que se le debe hacer al proyecto por medio de las diferentes variables que lo componen, y de esta manera determinar la factibilidad y viabilidad del mismo.



Figura 1. Diagrama de formulación y evaluación de proyectos. Fuente: Elaboración propia.

## Estudio del país:

En este estudio se analizan todas las variables que hay que tener en cuenta para conocer el país al cual se tiene pensando llegar, como sus principales costumbres, sus indicadores macroeconómicos, el consumo del producto o servicio que se quiere llevar y la relevancia de este en el mercado.

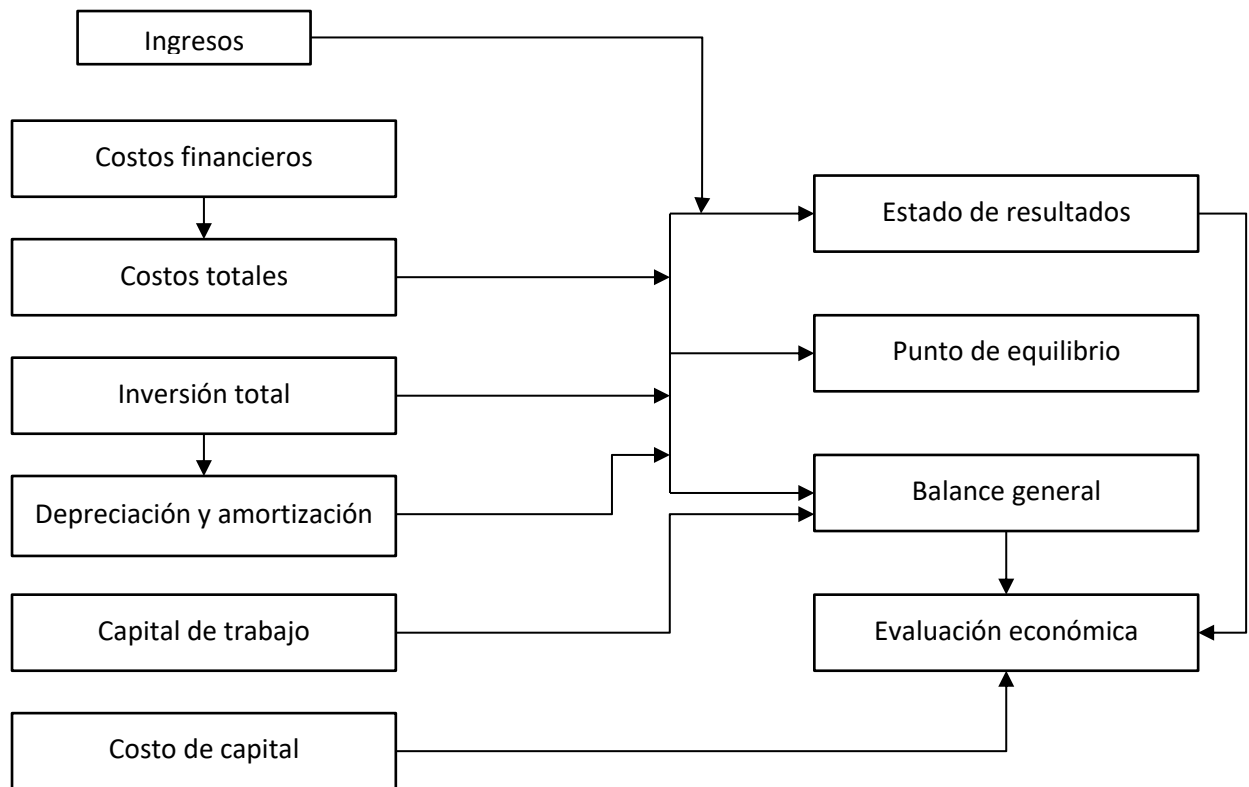
**Estudió del Mercado:**

Por medio de este estudio se evalúan y analizan todas los factores del mercado actual al cual se enfocara el proyecto, y cuáles son las preferencias o características que determinan la compra del producto o servicio.

Según Hernández: “El estudio de mercado de un proyecto es uno de los análisis más importantes y complejos que debe realizar un investigador” (Baca, 2013)

**Estudio de Factibilidad Financiera:**

En la factibilidad Financiera se analiza la determinación y la cuantificación de los precios y factores relevantes para la puesta en marcha del proyecto, como la inversión inicial, y costos de producción, y el principal objetivo es verificar la posibilidad real de posicionar el producto en el mercado y país escogido.



*Figura 2.* Estructuración del análisis económico del proyecto. Fuente: (Baca, 2013)

### **Estudio de las estrategias de Mercadeo:**

Por medio de este se determinan las posibles estrategias de marketing que se podrían aplicar a la comercialización de producto si se toma la decisión de ponerlo en marcha, y este se realiza gracias al estudio de mercado.

## **Marco Conceptual:**

**Exportación:** La exportación es la salida de bienes y servicios del territorio nacional o de una zona franca cumpliendo todos los requisitos de la ley en uso por los países involucrados y que produce como contrapartida un ingreso de divisas. Existen dos clases de bienes exportables: Tradicionales y No Tradicionales. (ICESI, 2008)

**Mermelada:** Se define a la mermelada de frutas como un producto de consistencia pastosa o gelatinosa, obtenida por cocción y concentración de frutas sanas, adecuadamente preparadas, con adición de edulcorantes, con o sin adición de agua. La fruta puede ir entera, en trozos, tiras o partículas finas y deben estar dispersas uniformemente en todo el producto. (Coronado Trinidad & Hilario Rosales, 2001).

**Guayaba:** La guayaba es una fruta que contiene mucha agua y pocas calorías. Comparativamente resulta baja en proteínas y carbohidratos. Aun así, es rica en vitamina A, E, D12 y especialmente en vitamina C, incluso más que los cítricos.

También es rica en hierro, cobre, calcio, magnesio, potasio, manganeso y fósforo. La fruta posee altas dosis de ácido ascórbico, compuesto que ayuda a combatir diversas enfermedades degenerativas. La guayaba es además una fuente de fibra para el organismo. **(Lelyen R., s.f)**

**Logística:** “La parte de la gestión de la cadena de suministro (Supply Chain Management, SCM) que planifica, implementa y controla el flujo eficiente y efectivo de materiales y el almacenamiento de productos, así como la información asociada desde el punto de origen hasta el de consumo, con el objeto de satisfacer las necesidades de los clientes”. Supply Chain Management: Implementation Issues and Research Opportunities, The International Journal of Logistics Management. Vol.9, nº 2, páginas 1-19, **(Douglas M. Lambert, M. Cooper, J. D. Pagh, 1998)**

**Marketing:** el marketing es un proceso social y administrativo mediante el cual grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean a través de generar, ofrecer e intercambiar productos de valor con sus semejantes (Philip K., s.f)

## CAPÍTULO 1

Francia como país destino para la exportación de mermelada de guayaba:



*Figura 3.* Mapa de Francia. Fuente: (europea, 2016)

Francia es el país con mayor superficie de Europa y se extiende desde el mar del Norte hasta el Mediterráneo. Los sectores más importantes de la economía francesa en 2016 eran la administración pública, la defensa, la educación, la salud y los servicios sociales (23,0 %), el comercio mayorista y minorista, el transporte y la hostelería (17,7 %), y la industria (14,1 %). Sus principales socios de exportación son Alemania, España y Estados Unidos, mientras que sus principales socios de importación son Alemania, Bélgica e Italia (europea, 2016).

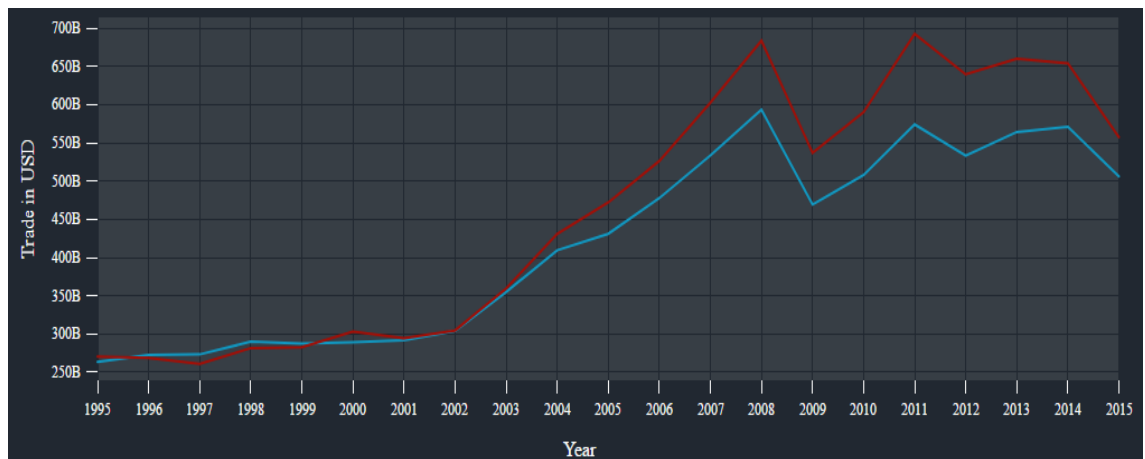
### **1.1 División territorial metropolitana de Francia:**

Francia está dividida en 18 regiones, de las que 13 se encuentran en la metrópolis.

Aunque es la división principal, Francia es un país unitario y las regiones no poseen autonomía legislativa ni ejecutiva, sino que reciben del estado una parte consecuente de

los impuestos nacionales que pueden disponer y repartir según sus necesidades. Así mismo se compone por 96 departamentos.

El mercado francés es una oportunidad de negocio grande, debido a su desarrollo cultural, social y económico se permite el crecimiento de propuestas que busquen un beneficio especial en este país, Francia es la 7° mayor economía de importación en el mundo y ocupa la posición 14° de la economía más compleja, de acuerdo con el Índice de Complejidad Económica (ECI). En 2015, Francia exportó \$ 506 Miles de millones e importó \$ 557 Miles de millones, dando como resultado un saldo comercial negativo de \$ 51,4 Miles de millones. En 2015 el PIB de Francia fue de \$ 2,42 Billones y su PIB per cápita fue de \$ 41 Miles (media, 2015).



*Figura 4.* Evolución importaciones y exportaciones. Fuente: (media, 2015)

Mediante la imagen anterior se puede observar las exportaciones e importaciones de Francia tomadas desde el año 1995 al 2015, mostrando que para el último año se presenta un balanza comercial deficitaria, lo cual permite entender que el mercado está abierto a las importaciones y permite el ingreso de bienes y servicios originarios de otros países.

## 1.2 Principales competidores de mermeladas en Francia:

En Francia se encuentran diversas marcas de Mermeladas, las cuales cuentan con líneas de diferentes tamaños y sabores, a su vez cuentan con gran trayectoria en el mercado; se evidenciaron cinco marcas importantes y posicionadas en Francia las cuales cuentan con un sistema de página web y que se convierten en la competencia directa para la mermelada de guayaba colombiana. Una de las principales marcas es Confit de Provence:



*Figura 5. Logo de la marca Confit De Provence. (provence, 2017)*

Confit de Provence aporta su experiencia en el tipo de servicio y el bienestar al hacer mermeladas luz de azúcar, utilizando únicamente concentrado de jugo de frutas, fructosa o jarabe de agave. Contando con la gama de Confiturelle 65% de fruta ofrece recetas con contenido de hidratos de carbono reducida para resaltar el sabor de las frutas y disminuir la concentración de azúcar. Hoy en día es más de 1500 toneladas de mermeladas orgánicas, ligeras y tradicionales que la empresa produce cada año un gran número de marcas regionales, nacionales e internacionales, que operan en los supermercados o circuitos especializados. (provence, 2017)





*Figura 6.* Logo de la marca Le Fruitier Des Cévennes. Fuente: (cevennes, 2017)

Le fruitier des cévennes está ubicada en Francia, la diversidad de sabores de mermelada son sus productos potenciales, sabores como uva, frambuesa, fresa, kiwi, entre otros, y sus sabores son lanzados y seleccionados para el mercado dependiendo la estación en la que se encuentren. El precio promedio de sus productos oscila entre 2,45 € y 3,55 € euros y sus presentaciones son de 100g y 320g (cevennes, 2017).



*Figura 7.* Logo marca Jalancina. Fuente: (Jalancina, 2017)

La Jalancina es una empresa especializada en la elaboración y fabricación de mermeladas y almíbares con y sin azúcar añadido. Jalancina es la empresa con mayor trayectoria en el mercado con una experiencia de 93 años, sus productos se encuentran en un promedio de precio de 4,50 € a 7,00 €, los cuales son principalmente distribuidos en la tienda virtual de la página web de la empresa (Jalancina, 2017).



Figura 8. Logo de la marca The French Farm. Fuente: (farm, 2017)

La granja francesa fue fundada en 1997 por Gisele Oriot, que es originario de la región francesa conocida por sus productos alimenticios gourmet de alta calidad. La granja francesa está establecida en Europa en Francia, España e Italia con marcas como Edmond Fallot, L'Epicurien, Jean Dubost, Sal de Ibiza, y muchos más. Adicional a su presencia en estos países La granja francesa cuenta con tienda virtual donde sus productos están distribuidos por marcas las cuales tienen un promedio de precio entre 7,50 € y 12,00 € (farm, 2017).



Figura 9. Logo de la marca ST. Dalfour. Fuente: (ST.Dalfour, 2017)

ST DALFOUR es una empresa familiar que ha pertenecido al mismo propietario desde su fundación en 1984. La planta de producción se encuentra en la región de Aquitania, en el suroeste de Francia, una región conocida durante siglos por la excelencia culinaria. ST DALFOUR adicional de las tiendas físicas cuenta con tienda virtual y ventas virtuales, sus productos se dividen en líneas de diferentes sabores o demás

productos que ofrecen, estos se encuentran en un rango de 3,00 € a 8,00 € (ST.Dalfour, 2017).

En general, la competencia en Francia de las jaleas o mermeladas es abundante, cuenta con gran abastecimiento en el mercado francés, y con una demanda constante, estas marcas en su mayoría cuentan con ventas on line y cubrimiento a nivel nacional e internacional, algunas tienen distribución física acompañan de diferentes líneas de productos de las mismas marcas, dado de esta manera estas marcas tiene en su demanda general más de un producto no es exclusivo el producto de la mermelada.

### **1.3 Características del mercado francés en el sector alimenticio-mermeladas, jaleas, compotas:**

Los sectores más importantes de la economía francesa en 2015 eran la administración pública, la defensa, la educación, la salud y los servicios sociales (23,0 %), el comercio mayorista y minorista, el transporte y la hostelería (17,7 %), y la industria (14,1 %).

Sus principales socios de exportación son Alemania, España y Estados Unidos, mientras que sus principales socios de importación son Alemania, Bélgica e Italia. (europea, 2016)

En la actualidad los franceses se han preocupado por empezar a tener un mayor cuidado de sus cuerpos, más del 70% de la población se ejercita mínimo una vez a la semana y se han vuelto más conscientes de comer saludablemente. Como consecuencia de problemas de obesidad, se ha incrementado el consumo de frutas en la comunidad francesas. (procolombia, 2012) Por esta razón, el mercado de alimentos saludables hoy

en día tiene tanta relevancia en este país, y es una de las principales oportunidades de negocio.

#### **1.4 Mercado objetivo para la exportación de mermelada de guayaba:**

Se toma como mercado objetivo a la población de Francia, teniendo en cuenta su gran consumo en alimentos naturales y nutritivos los cuales hacen parte de su cotidianidad y de sus hábitos alimenticios.

Tabla 1.

*Nicho de mercado*

#### **NICHO DE MERCADO**

<b>Población Total Francia</b>	<b>66.538.391</b>
<b>Población Económicamente Activa</b>	<b>29.921.021</b>

*Nota:* Elaboración Propia Fuente: (Mundial, 2016)

#### **1.5 Gasto y Consumo en Alimentos de la Población de Francia:**

El presupuesto medio anual del consumidor francés es de aproximadamente 12 euros, el cual está dividido en diversos productos alimenticios; entre los productos principales de los habitantes de Francia se encuentran; Frutas, verduras, Carnes, legumbres, lácteos y frutos secos. Por otro lado el gasto promedio por mermelada oscila entre rangos de 2,6 a

4,5 euros, un precio bajo medio en el mercado francés teniendo en cuenta que los alimentos cuentan generalmente con un alto costo de adquisición (Mathilde, 2014).

### **1.5.1 Consumo de mermeladas en Francia:**

Los franceses consumen 71 toneladas de mermelada por año o 3,54 kg por hogar y anualmente. Son el segundo detrás de los alemanes, que consumen 102 toneladas anualmente. El mercado es de aproximadamente 110 000 toneladas. (Mathilde, 2014)

Desde 2009, la crisis ha impulsado productos PREMIO y RANGO MEDIO. Los franceses prefieren los sabores clásicos como el albaricoque o la fresa. Pero hoy en día, los franceses prueban mermeladas más tropicales como las de coco, de guayaba, de mango, además, los franceses se sienten atraídos por los productos naturales y sin transgénicos. (Mathilde, 2014)

### **1.5.2 Ranking de consumo de mermelada en Francia:**

1. La fresa con un 27,77% de las ventas y 520 gramos consumidos por año y por persona.
2. El albaricoque con un 21% de ventas y 440 gramos por año y por persona.
3. Las naranjas amargas
4. Los frutos rojos con 149 gramos por año y por persona.
5. La frambuesa con 6,7% de las ventas y 140 gramos por persona.
6. Luego sigue: el arándano, la mora, la cereza, la grosella y el melocotón.

(Mathilde, 2014)

### **1.5.3 Especialidades por región en Francia:**

En Francia, cada región es especialista en la producción de sabores de mermelada

Por ejemplo (Mathilde, 2014):

1. La mermelada de cereza negra es la especialidad del País Vasco
2. la mermelada de miel de diente de León, es proveniente de la región Franche-Comté.
3. la de bayas de escaramujo, es la especialidad de Alsacia.
4. las mermeladas de leche son provenientes de Normandía.
5. las mermeladas de manzana y caramelo son especialidad de la región de Bretaña.

### **1.6 Perfil del consumidor francés:**

El precio ha sido tradicionalmente un factor decisivo en el proceso de compra de los consumidores franceses. Sin embargo, la calidad tiene cada vez más importancia para el consumidor francés, que ahora tiende a preferir los productos con sello o marca de calidad. Además, la calidad del servicio de posventa es un elemento que tiene cada vez más peso en la elección del lugar donde se va a realizar la compra. Los consumidores prefieren los productos cuidadosamente embalados, creativos y llamativos. (Trade, 2017)

### **1.6.1 Perfil del consumidor y su poder adquisitivo:**

En Francia, país con una población que envejece, comprar se considera un placer.

Francia se caracteriza por un consumo elevado de productos de ocio cultura y regalos.

El consumidor francés, relativamente acomodado, es impulsivo, compra frecuentemente y le gusta probar productos nuevos e innovadores. En lo relativo a la alimentación, se preocupan cada vez más del medio ambiente y de su salud, auge de los productos orgánicos (Trade, 2017).

Es importante que todo tipo de familia conozca y acceda al consumo de la mermelada de guayaba, tomando como prioridad la importancia de los franceses por el cuidado alimenticio y nutricional. Las familias son el principal objetivo en el mercado francés, viendo que en gran cantidad estas familias son compuestas por padres e hijos, quienes podrán acompañar sus momentos alimenticios con este producto natural y bajo en azúcar que logre volverse un acompañamiento principal en la mesa.

CAPÍTULO 2

Modelo de negocios para la exportación de mermelada de guayaba

2.1 Canvas-mermelada de guayaba:

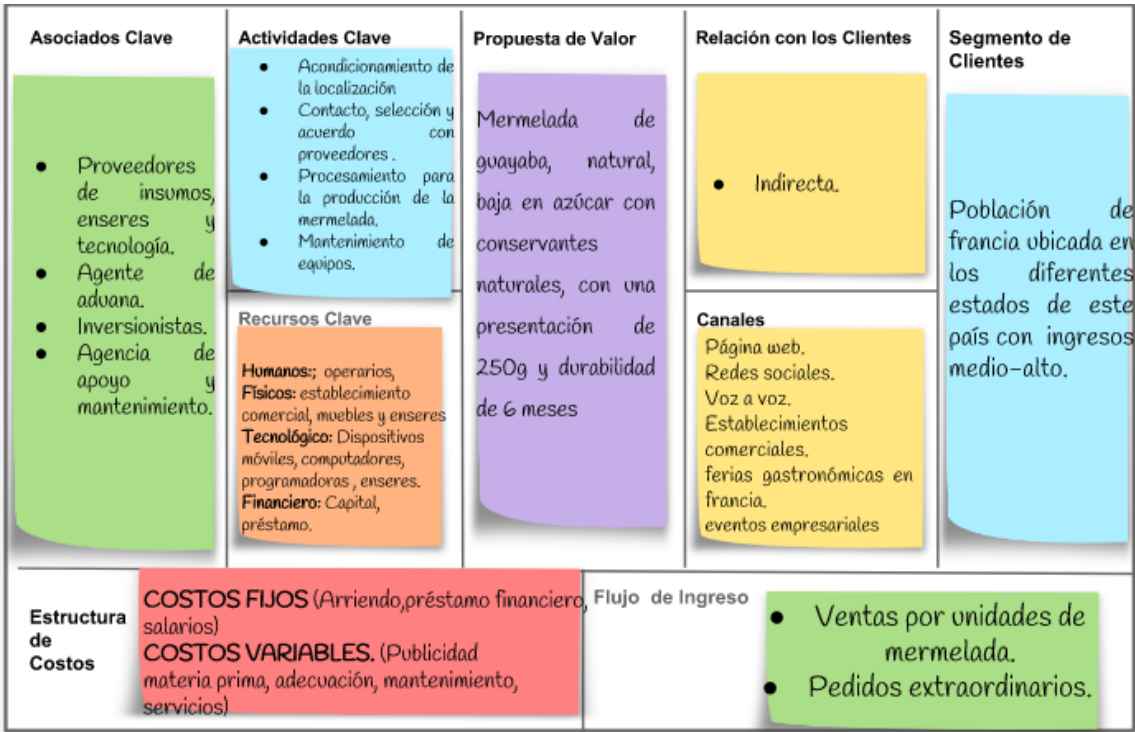


Figura 10.Canvas-Modelo de negocio Mermelada de guayaba. Fuente: Elaboración propia

2.1.1 Estructura del Canvas:

2.1.1.1 Segmento de mercado:

El segmento de mercado está destinado a población ubicada en Francia acaparando todos sus estados con ingresos medio-altos, esta población está compuesta por **66.538.391** habitantes, de los cuales se podrá abarcar a un 29.921.021 los cuales se encuentran económicamente activos. (Mundial, 2016)



#### **2.1.1.2 Propuesta de valor:**

Mermelada de guayaba, natural, baja en azúcar con conservantes naturales, con una presentación de 250g y durabilidad de 6 meses, que permitirá al cliente disfrutar de un alimento fresco, dicho proceso de producción cuenta con la última tecnología en herramientas junto con insumos nacionales totalmente naturales, proporcionando un alimento de calidad tanto en su preparación, como en su sabor.

#### **2.1.1.3 Canales de distribución y comunicación:**

La mermelada de guayaba llegara al consumidor final mediante diferentes canales de distribución, los cuales serán replanteados o seleccionados por el inversionista o importador, los canales son:

1. Voz a Voz.
2. Página web.
3. Redes sociales.
4. Establecimientos comerciales
5. Impulso en eventos empresariales en pro del fortalecimiento de las relaciones bilaterales Francia- Colombia.

#### **2.1.1.4 Relacionamiento con clientes:**

El relacionamiento con los clientes parte de forma indirecta, ya que el inversionista, el importador o distribuidor en Francia será quien implemente la forma que desea relacionarse con el cliente y el consumidor, para este proceso se deberá tener en cuenta los hábitos, preferencias y gustos de la población francesa.

#### **2.1.1.5 Fuentes de ingresos:**

Las principales fuentes de ingreso son las ventas por unidades vendidas, y pedidos extraordinarios que solicite el inversionista o el distribuidor en cualquier tiempo o época del año.

#### **2.1.1.6 Recursos claves:**

Los recursos claves harán parte de todo el proceso de elaboración de la mermelada de guayaba partiendo estos recursos en cuatro aspectos importantes como:

**Humanos:** Operarios, mecánicos de máquinas, coordinadores.

**Físicos:** Establecimiento comercial, muebles y enseres.

**Tecnológico:** Dispositivos móviles, computadores, programadoras, enseres.

**Financiero:** Capital, préstamo.

#### **2.1.1.7 Actividades claves:**

Las actividades claves son fundamentales para el desarrollo y la evolución de la mermelada de guayaba en Francia, para esto se podrá tener en cuenta:

1. Estrategias de marketing
2. Acondicionamiento de la Fábrica de producción.
3. Buen uso de la receta y preparación
4. Realización de Alianzas estratégicas.
5. Mantenimiento de instalaciones.

#### **2.1.1.8 Aliados claves:**

Para este bloque de aliados claves se deberá tener en cuenta quienes y que se necesita para que la exportación de mermelada de guayaba pueda ser eficiente, para esto es importante tener en cuenta:

1. Proveedores de insumos y de enseres.
2. Agente de aduana.
3. Inversionistas.
4. Agencia de apoyo y mantenimiento.
5. Entidades Bancarias

#### **2.1.1.9 Estructura de costos:**

La estructura de costos se divide en dos costos fijos y costos variables los cuales son tenidos en cuenta para la rentabilidad y productividad de la exportación de mermelada de guayaba, los costos fijos y los costos variables están divididos de la siguiente manera:

##### **Costos Fijos:**

1. Arriendo.
2. Salarios.
3. Servicios Públicos
4. Gastos de administración y ventas.
5. Pago de obligaciones financieras.

##### **Costos Variables:**

1. Mantenimiento maquinaria
2. Material de oficina.
3. Materia Prima e Insumos.
4. Pago de honorarios y nóminas.

## **2.2 Origen de la guayaba:**

De acuerdo a la Norma Técnica Colombiana 285, la mermelada es un producto de consistencia pastosa, semisólida o gelatinosa que se obtiene por la cocción y concentración de una o más frutas enteras, concentrado, pulpa, jugos de fruta o sus mezclas, al cual se le agregan edulcorantes naturales, con la adición o no de agua y aditivos permitidos. Esto es un ejemplo de una cita citada por (comercio, Manual mermelada, 2015)

La NTC 285 hace una distinción entre jalea y mermelada, la cual radica principalmente en la presencia de trozos de fruta, los cuales solo se encuentran en las mermeladas mientras que en las jaleas no, ya que son elaboradas a partir de concentrados o zumos de fruta. La consistencia final varía, ya que la jalea tiene una consistencia uniforme y la mermelada tiene consistencia variable por la presencia de pedazos de fruta. Esto es un ejemplo de una cita citada por (comercio, Manual mermelada, 2015)

La guayaba (*Psidium guajava* L.) es una fruta nativa de los trópicos de América, en Colombia se cultiva especialmente en sistemas agrosilvopastoriles o en forma semisilvestre en los departamentos de Santander y Boyacá. El fruto se puede diferenciar por su forma (redonda o piridiforme), tamaño, peso (100 - 300 g) y color de la pulpa (roja o blanca). Adicional se cuenta con la guayaba Guavatá esta se caracteriza por ser

la de mayor tamaño y poseer una intensa nota azufrada, durante la maduración de la guayaba ocurre un gran número de cambios fisiológicos, bioquímicos y estructurales, incluidos la degradación de almidón, la producción de azúcares, la degradación de la pared celular y la síntesis de pigmentos y compuestos volátiles, en general, la composición en volátiles de los frutos depende considerablemente de la variedad, el grado de madurez y el sitio de origen. Entre los materiales de pulpa blanca cultivados en la región de la hoya del río Suárez se destacan las variedades Guavatá Victoria, Regional Blanca y Ráquira Blanca (Redalyc, 2011)

Características morfológicas de la guayaba:

- **Raíz:** Presentan una raíz principal pivotante de la que nacen numerosas raicillas que pueden ser superficiales o pivotantes (menos numerosas), llegando a alcanzar un grosor similar al de la raíz principal. Las raíces de esta planta tienen un efecto alelopático.

(Infoagro, S.f)

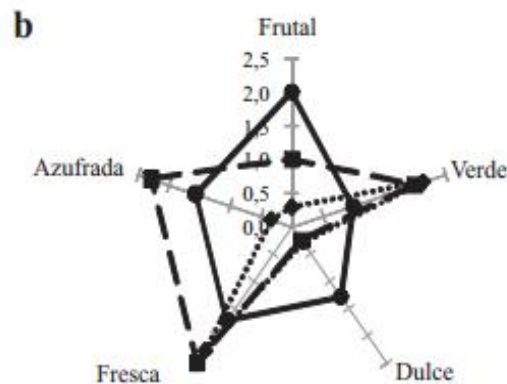
- **Tallo:** Presentan brotes herbáceos de color verde y angulosos. A medida que van madurando se convierten en un tallo leñoso, liso y de color café. Tienen alta tendencia a la ramificación. (Infoagro, S.f)

- **Hojas:** Las hojas son lanceoladas, coriáceas, de color verde oscuro en el haz y pubescentes en el envés. De cada nudo del tallo se desarrollan dos hojas dispuestas de forma opuesta. Presenta un peciolo corto y glándulas oleíferas, responsables del aroma característico de la guayaba. (Infoagro, S.f)

- **Flor:** Las flores aparecen en brotes. Son hermafroditas, de color blanco y pueden ir solitarias o reunidas en grupos de dos o tres en inflorescencias en racimo. Presentan un solo ovario rodeado de numerosos estambres. (Infoagro, S.f)

### 2.3 Guayaba Escogida GUAYABA REGIONAL BLANCA:

Se escogió esta guayaba, ya que se caracteriza por ser la más utilizada para este tipo de productos, gracias a su gran olor, contenido de azúcar y pectina (Redalyc, 2011)



*Figura 11.* Características de la guayaba escogida. Fuente: (Redalyc, 2011)



*Figura 12.* Imagen de la guayaba. Fuente: (Foods, S.f)

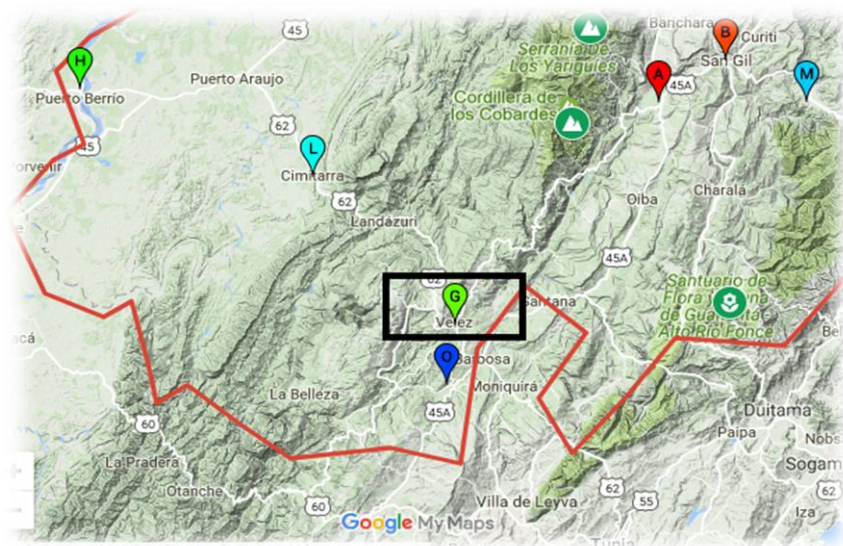
#### 2.3.1 Características del cultivo seleccionado para la exportación de guayaba:

La producción de la guayaba se concentra en los departamentos de Santander y Boyacá (60% del área del país), Tolima (10%), Cundinamarca (9%), Huila, Antioquia, Cauca, Nariño y Atlántico, principalmente. (ICA, S.f) En Santander se encuentra ubicado el

cultivo seleccionado para la extracción de la guayaba, exactamente en la provincia de Vélez.

La superficie estimada sembrada en Santander es de 10.000 ha, con un rendimiento potencial de 60 a 80 toneladas por hectárea para cultivos tecnificados; presenta contenido de vitaminas como la A, C, tiamina, ribofl avina, niacina, y minerales como calcio, hierro y fósforo (ICA, S.f)

El cultivo de Santander especialmente ubicado en el municipio de Vélez limita al sur con Chipata, al norte con Barbosa, al oriente con guepsa y al occidente: Landazuri, su extensión total es de 27 134 Km<sup>2</sup> y cuenta con una temperatura media: 17°C° C. (velez, S.f) El cultivo tiene una extensión de ---hectáreas que brindan un gran abastecimiento para la producción total de mermelada de guayaba, adicional a esto cuenta con un plan anti plagas y enfermedades que permiten disminuir el riesgo de pérdida sobre la cosecha y un cuidado preventivo sobre esta. La cercanía entre el cultivo y el punto de fábrica es un punto a favor ya que la fruta demora en tránsito aproximadamente 3h 44m con una distancia de tan solo 200,3 km, de manera que la fruta llega en un tiempo corto y prudente con poco riesgo de dañarse durante su tránsito generando que su proceso de producción se realice aún mejor.



*Figura 13. Mapa ubicación Vélez Santander. Fuente: (Colombiamania, S.F)*

## **2.4 Proceso de producción de la mermelada de guayaba:**

Al igual que todos los alimentos procesados para consumo humano, la mermelada se debe elaborar con las máximas medidas de higiene y calidad para evitar poner en riesgo la salud de los consumidores. Por lo tanto, se deben seleccionar frutos maduros, frescos, limpios y libres de sustancias tóxicas, residuos de agroquímicos, plagas o enfermedades o cuerpos extraños o de cualquier otra sustancia nociva. De acuerdo con lo establecido en la NTC 285, las mermeladas deben cumplir con las siguientes condiciones. Esto es un ejemplo de una cita citada por (comercio, Manual mermelada, 2015)



Tabla 2

*Porcentaje mínimo de fruta para la preparación de mermelada y jaleas*

Porcentaje en fracción de masa	Fruta
40	Breva, Agrad, Ciruela, Fresa, Durazno, Guayaba, mango, manzana, pera, tomate de árbol, papaya, papayuela, frambuesa y feijoa.
30	Albaricoque, coco, mora, lulo, piña, uva, cereza, banano, uchuva, café, guanábana, higo y pitahaya.
20	Cítricos, curúba, maracuyá, granadilla, ciruela claudia, tamarindo, chontaduro, borojó, grosella.
Para la mermelada elaborada con dos o más frutas, el porcentaje mínimo total de fruta estará determinado por el porcentaje mínimo de la fruta predominante.	

Nota: Porcentaje mínimo que deben tener las mermeladas y jaleas para poder prepararse.

Fuente: (comercio, Manual mermelada, 2015)

La mermelada de una fruta podrá contener hasta el 10% en fracción de masa de pulpa de otra fruta, sin ser obligatoria su declaración en el rótulo. (comercio, Manual mermelada, 2015)

Los sólidos solubles del producto terminado no podrán ser menores a los indicados a continuación:

Tabla 3

*Sólidos solubles requeridos para la preparación de la mermelada*

Requisitos	Mínimo	Máximo
Sólidos solubles por lectura refractométrica en % fracción de masa	60	-
pH a 20°C	-	3,4
Acidez en % en fracciones de masa (ácido cítrico)	0,5	-

Tabla 3. Requisitos físico-químicos para las mermeladas y jaleas de fruta. Fuente: (CNC, 1997, 2009).

Nota: Sólidos solubles exigidos para la preparación de la mermelada. Fuente: (comercio, Manual mermelada, 2015)

El contenido máximo de cáscara sana y limpia, finamente dividida en trozos longitudinales en la mermelada podrá ser de hasta el 1,5% en fracción de masa. Debe estar libre de bacterias patógenas, las mermeladas adicionalmente deberán cumplir con los requisitos microbiológicos, límites de contaminantes, y demás establecidos en la norma técnica colombiana NTC 285. (comercio, Manual mermelada, 2015)

#### **2.4.1 Características sensoriales para la mermelada:**

En general las mermeladas deben cumplir con características sensoriales de acuerdo con lo establecido en la NTC 285. (comercio, Manual mermelada, 2015):

1. El color, olor y sabor, deben ser los característicos de la fruta procesada.
2. Consistencia: cuerpo pastoso, firme y esparcible.
3. Apariencia: libre de materias extrañas y con los componentes uniformemente distribuidos.

#### **2.4.2 Materias primas para la elaboración de mermelada de guayaba:**

1. **Guayaba:** Debe estar madura pero no pasada para que conserve todo su aroma y sabor, además de aportar el jugo necesario para obtener un producto que genere una coagulación adecuada. (comercio, Manual mermelada, 2015)
2. **Azúcar Natural:** Este ingrediente es esencial para la coagulación y conservación de la mermelada, Es de aporte propio de la fruta, mejor y resalta el sabor y aroma de la mermelada, se mide en grados Brix. (comercio, Manual mermelada, 2015)

3. **Pectina ácida:** Es un producto que fomenta la coagulación de la mermelada, se encuentra principalmente en las semillas de las frutas y en menores proporciones en las células de los tejidos de la pulpa y la piel. (comercio, Manual mermelada, 2015)
4. **Agua.**
5. **Limón.**
6. **Vinagre:** Mediante el uso de este componente se permitirá la conservación y durabilidad de la mermelada de guayaba.

#### 2.4.3Maquinaria y equipo para la elaboración:

Tabla 4

*Maquinaria y equipo.*

Nombre	Precio	Cantidad	Total
<b>Balanza Digital</b>	\$ 19.900	2	\$ 39.800
<b>Despulpadora</b>	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000
<b>Batidora industrial</b>	\$ 1.200.000	2	\$ 1.000.000
<b>Armario refrigerador industrial</b>	\$ 3.948.800	1	\$ 3.948.800

Nota: Maquinaria requerida para la producción. Fuente: Elaboración Propia.

#### 2.4.4 Proceso de elaboración y producción para la mermelada de guayaba:

La NTC 285 establece que para la producción de mermeladas, se debe contar con condiciones sanitarias adecuadas de acuerdo con lo establecido en la normatividad nacional vigente. Los procesos que se realizan para la elaboración de la mermelada son los siguientes (comercio, Manual mermelada, 2015):

1. **Seleccionar:** Consiste en seleccionar la fruta de mejor calidad dejando de lado la fruta que tenga pudrición o plagas que puedan afectar el proceso productivo, esto debe realizarse utilizando recipientes adecuados y limpios para mayor calidad.
2. **Lavado:** Se realiza un lavado a la fruta ya seleccionada para eliminar bacterias o residuos al momento de lavar la fruta se debe utilizar agua, en la cual se pone la fruta a 95 °C durante 8 minutos, para eliminar microorganismos, fijar el color y ablandar la fruta, pasando a la composición líquida la cual se realiza colocando la fruta ya blanda para luego licuar, separar la fibra y las semillas.
3. **Pelado:** Se retira la cáscara de la guayaba; se emplean cuchillos para realizarlo de manera manual o de manera mecánica con máquinas.
4. **Pulpeado:** Se realiza para obtener la pulpa libre de cáscaras y semillas; mediante licuadoras.
5. **Precocción de la fruta:** Se realiza una cocción lenta de la fruta antes de agregar el azúcar, el propósito de esta operación es romper las membranas celulares de la fruta y extraer toda la pectina; dependiendo de la jugosidad de la fruta, se añade agua para que no se queme la pulpa.
6. **Cocción:** Se realiza a presión atmosférica en donde el producto se concentra a temperaturas entre 60 y 70 °C.

7. **Punto de gelificación:** Cuando el producto se encuentra en proceso de cocción y el volumen se ha reducido a un tercio, se añade ácido cítrico, pectina y la azúcar en forma directa, por cada kilogramo de pulpa de fruta se agrega aproximadamente de 800 g de azúcar. La mezcla se debe remover para disolver los ingredientes que se han agregado, después de disuelta se debe llevar al punto de ebullición de manera rápida y corta. La pectina se agrega con al azúcar faltante evitando que se formen grumos, durante esta etapa la mermelada debe ser removida lo menos posible. La cocción finaliza cuando se han obtenido entre 65 y 68% de sólidos solubles totales.
8. **Transvase:** Una vez cocida, la mermelada se retira de la fuente de calor, y se trasvasa a otro recipiente para evitar la sobrecocción, que puede generar oscurecimiento y cristalización de la mermelada. En este proceso, la mermelada se deja reposar por un corto periodo en el cual va tomando consistencia y se impide que los frutos enteros suban hasta la superficie de la mermelada.
9. **Envase:** Una vez finalizado el proceso de cocción, la mermelada debe ser retirada de la fuente de calor y se envasa inmediatamente para aprovechar la fluidez del producto durante el llenado. El llenado se realiza hasta el ras del envase, se coloca la tapa y se voltea el envase por 3 minutos para esterilizar la tapa.

10. **Enfriado:** Se procede a enfriar los envases para conservar la calidad y asegurar la formación de vacío dentro de los mismos. Se puede realizar con chorros de agua fría.

11. **Almacenamiento:** Debe realizarse en un lugar fresco, limpio y seco para garantizar la conservación del producto.

(comercio, Manual mermelada, 2015)



*Figura 14.* Proceso para la elaboración de mermelada. Fuente: (comercio, Manual mermelada, 2015)

## Proceso de elaboración de mermelada de guayaba:



*Figura 15.* Guayaba lavada y pelada.

Fuente: Elaboración propia



*Figura 16.* Guayaba lavada y picada

Fuente: elaboración propia



*Figura 17.* Guayaba para licuar.

Fuente: Elaboración propia.



*Figura 18.* Guayaba en proceso de licuado

Fuente: Elaboración propia.



*Figura 19.* Guayaba en proceso de colación.

Fuente: Elaboración propia.



*Figura 20.* Guayaba líquida con azúcar.

Fuente: Elaboración propia.



*Figura 21.* Mermelada de Guayaba lista para el proceso de ebullición

Fuente: Elaboración propia.



*Figura 22.* Mermelada de guayaba empacada. Fuente: Elaboración propia.





*Figura 23.* Mermelada de guayaba terminada y empacada para exportar. Fuente: Elaboración propia.

Mediante las imágenes se puede mostrar la elaboración paso a paso de la mermelada de guayaba y su presentación final para la exportación del producto, de esta manera se puede observar el color de la mermelada, el desarrollo de esta y su presentación final.

#### **2.4.5 Proceso de higiene y sanidad para la producción de mermelada de guayaba:**

1. **Limpieza:** Se debe contar con agua de buena calidad; es necesario seleccionar un detergente adecuado, el cual se escoge de acuerdo a la naturaleza química de las sustancias que deben ser removidas, los materiales y la construcción de los equipos en el área de limpieza y la clase de técnica usada para llevarla a cabo. (comercio, Manual mermelada, 2015)
2. **Sanitización:** Los sanitizadores químicos más implementados son los clorados, utilizándose los hipocloritos de sodio y calcio, los cuales son aplicados con un pH entre 6 y 7 por un tiempo de 5 minutos, con temperaturas no superiores a los



















































30°C y con baja luminosidad, este proceso es realizado para la prevención de plagas y/o bacterias que puedan contaminar la guayaba. (comercio, Manual mermelada, 2015)

1. **Higiene personal:** Los principales focos de contaminación son los operarios que no siguen las normas de higiene para la manipulación de alimentos y realización de procesos de producción, de esta forma, es necesario que los operarios sigan las siguientes normas (comercio, Manual mermelada, 2015):
  1. Lavado de manos y uñas. No se deben usar joyas y los operarios deben mantener las uñas cortas y sin esmalte.
  2. Uso de ropa adecuada, limpia y un delantal que permita aislar su ropa diaria de posible contacto con el producto. Este delantal debe quitarse al salir del recinto de producción y poner de nuevo al ingresar.
  3. Usar gorro o algún sistema que evite la caída de cabello sobre el producto o equipo.
  4. Usar tapabocas para evitar cualquier contaminación por vía oral.
  5. Mantener la zona de trabajo en condiciones de perfecta limpieza.

### 2.4.6 Proceso y tiempo promedio de producción de la mermelada:


Tabla 5

*Actividades y tiempo requerido*

	Descripción de actividades	Operación	Trasporte	Inspección	Esperas	Almacenamiento	Tiempo (Min)
1	Compra y recepción de materias primas						480
2	Verificación del pedido						120
3	Pesado y lavado						140
4	Pelado y despulpado						280
5	Pre cocción y cocción						240
6	Gelificación						80
7	Envase						160
8	Enfriado y etiquetado						1440
9	Almacenamiento en cajas y transporte terrestre						180
10	Traslado de la fábrica al aeropuerto						70
<b>TOTAL</b>		7	2	2	3	2	3190

*Nota.* Proceso de tiempo y producción de la guayaba. Fuente: Elaboración Propia.

## 2.5 Ficha técnica- mermelada de guayaba:

	ASEGURAMIENTO SANITARIO		REGISTROS SANITARIOS Y TRAMITES ASOCIADOS
	FORMATO ÚNICO DE ALIMENTOS REGISTROS SANITARIOS o PERMISO SANITARIO o NOTIFICACION SANITARIA Y TRAMITES ASOCIADOS (Resolución 2674 de 2013, Resolución 3168 de 2015)		
	Código: ASS-RSA-FM099	Versión: 02	Fecha de Emisión: 25/05/2016

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO	
<b>RECUERDE QUE: DEBERÁ ALLEGAR LA INFORMACIÓN EN FISICO Y EN MEDIO MAGNETICO (CD) EN FORMATO WORD Y/O EXCELL EDITABLE</b>	
<p>Presente su documentación sin tachaduras ni enmendaduras, legajada y foliada (numerada), en carpeta blanca, diligencie los formularios con letra clara y legible, con tinta de color negro, en computador o máquina de escribir, verifique la normatividad sanitaria aplicable a su producto y las disposiciones establecidas en la Resolución 2674 de 2013 modificada por la Resolución 3168 de 2015 y Resolución 719 de 2015.</p> <p>TENGA EN CUENTA : Para mayor información consulte el formato "Instructivo de trámites", en donde aparece indicado como debe diligenciar este formulario en los campos que se encuentran numerados según las disposiciones contempladas en la Resolución 2674 de 2013 Artículo 37, 38, 40 modificado por la Resolución 3168 de 2015</p>	
<b>folios</b>	
<b>SI REQUIERE PRESENTAR INFORMACIÓN ADICIONAL MEDIANTE ANEXOS, INDIQUE EL NÚMERO CORRESPONDIENTE DEL(OS) FOLIO(S).</b>	
<b>A. NOMBRE DEL PRODUCTO ( Ver numeral 6, 14- del Instructivo de trámites):</b>	
<b>MERMELADA DE GUAYABA NATURAL</b>	
<b>B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE</b>	
Ver numeral (7) del Instructivo de Trámites, tenga en cuenta informar el DMU (Dosis Máxima de Uso) de los aditivos alimentarios si el producto los contiene.	
<b>1. Guayaba ( Guayaba, Agua, Pectina)</b>	
<b>C. PRESENTACIONES COMERCIALES</b> Ver numeral (9) del Instructivo de Trámites:	
<b>MERMELADA DE GUAYABA NATURAL EN 250g.</b>	
<b>D. TIPO DE ENVASE</b> Ver numeral (8) del Instructivo de Trámites:	
<b>(CAJA DE MADERA, CAJA DE CARTÓN, ENVASE DE VIDRIO)</b>	
<b>E. MATERIAL DE ENVASE</b> Ver numeral (8) del Instructivo de Trámites:	
<b>MADERA, CARTÓN Y VIDRIO TIPO POLIPROPILENO</b>	

<b>F. CONDICIONES DE CONSERVACION</b> Ver numeral (11) del Instructivo de trámites:	
MEDIO AMBIENTE	
<b>G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)</b> Ver numeral (12) del Instructivo de trámites:	
Su producción parte de la selección de guayaba de buena calidad, su adecuación y lavado para dejarlas lista para el procesamiento, en el cual se incluyen las actividades de adición a la pulpa del azúcar previamente pesado, cocción en pailas adecuadas para este fin, concentración hasta alcanzar el punto de pestosidad, pasando enfriamiento, envasado y empaque.	
<b>H. VIDA UTIL ESTIMADA</b> Ver numeral (13) del Instructivo de trámites:	
6 MESES	
<b>I. PORCION RECOMENDADA</b> Ver numeral (25) del Instructivo de Trámites.	
<b>J. GRUPO POBLACIONAL</b> Ver numeral (26) del Instructivo de Trámites	
<b>I. FIRMA DE FICHA TÉCNICA</b> Ver numeral (27) del Instructivo de trámites	
Firma del responsable del producto:	<i>Stella Vanessa Cuervo timon.</i>
Nombre del Responsable del producto	<i>Stella Vanessa Cuervo Timon.</i>
	Firma: <i>Stella vanessa cuervo Timon</i>
<small>* Declaro que conozco y acato los reglamentos sanitarios vigentes que regulan las condiciones sanitarias de las fábricas de alimentos y del producto para el cual se solicito el registro / permiso /notificación sanitaria.</small>	

Figura 24. Ficha técnica exigida por el INVIMA. Fuente: (Invima, 2015)

La ficha técnica es presentada en el INVIMA- Instituto Nacional de Vigilancia de medicamento, para solicitar los vistos previos, para ello se debe cancelar aproximadamente 2'450.000 pesos COP lo que permitirá que el Invima apruebe o solicite ajustes sobre el producto, después de ello se aprueban los vistos buenos y el permiso de Notificación Sanitaria nuevo.

## **2.6 Mermelada de guayaba natural para exportar:**

La mermelada de guayaba es un producto natural y nutritivo, y de consumo humano, con grandes beneficios naturales, A diferencia de muchos otros alimentos como jaleas o compotas dulces la mermelada de guayaba tendrá un sabor muy suave y nutritivo debido a su composición de carbohidratos los cuales serán bajos y mínimos para que el sabor de la guayaba se sienta totalmente natural, adicional, este producto le permitirá al consumidor tener una mermelada durable y de calidad que acompañará las principales comidas sin alterar la alimentación del ser humano.

### **2.6.1 Tipo de envase para la exportación de mermelada de guayaba a Francia:**

El envase que decidimos desarrollar para la exportación de mermelada de guayaba será de vidrio reciclable de 250 Gr, con tapas twist las cuales están hechas especialmente para para el envase de conservas vegetales, una de sus características principales es que brinda la facilidad de apertura y cierre con una fricción de vuelta. Adicional a esto, el envase de vidrio está permitido en la UE europea para el envase de productos alimenticios, teniendo en cuenta que el 60% de este envase debe ser reutilizado o reciclado como norma y requisito de la UE (exporthelp, 2017).

### **2.6.2 Características del envase para la mermelada de guayaba:**

El envase a utilizar para la exportación de mermelada de guayaba debe estar compuesto por estas características que permitirán la sanidad de este y la aprobación de ingreso en Francia.

Tabla 6

*Características del envase*

<b>Sensoriales</b>
Brillante
Se puede colorear de diferentes tonalidades.
Es inodoro, lo que garantiza las propiedades organolépticas y el sabor de los alimentos envasados
Su sonido es especial
<b>Fisicoquímicas</b>
Gran estabilidad química, puede considerarse una sustancia inerte.
Es transparente y tiene buena protección a los rayos UV en relación al color del mismo.
Resistente a la acción de agentes atmosféricos o químicos
Impermeable a los gases, vapores y líquidos, lo que garantiza la conservación y vitaminas del alimento, lo que permite incluso un almacenamiento prolongado.

Nota: Características sensoriales y fisicoquímicas. Fuente: (Procolombia, 2016)

Tabla 7

*Requisitos para el envase de vidrio*

<b>Mecánicas</b>
Es un material de alta dureza, lo que lo hace difícil de rayar.
Es un material frágil, se rompe al caerse o con un golpe fuerte.
Posee alta resistencia a la tracción y resistencia a la compresión.
Es rígido y resistente a presiones internas, así como a altas temperaturas.
Permite ser llenado en frío, caliente y con gases como nitrógeno y CO <sub>2</sub> .
Puede ser esterilizado y pasteurizado.
No se deforma con los cambios de presiones durante el transporte.
Es un material auto ortante, lo que permite un buen manejo en el almacenamiento de productos.
<b>Ecológicas</b>
100% reciclable, puede ser reutilizado un sinnúmero de veces sin perder sus propiedades.
<b>Otras</b>
Su transparencia permite ver el contenido.
Higiénico y se puede esterilizar.
Compatible en uso en microondas.
Es moldeable, con versatilidad de formas y colores.
Es pesado y se debe prever esto para la logística.

Nota: Características mecánicas y ecológicas Fuente: (procolombia, 2016)

El envase de vidrio el cual será utilizado como empaque para la mermelada de guayaba cuenta con cuatro partes importantes los que al momento del envasado es importante, el fondo, el cuerpo, hombro y boca o terminado, la presentación de la mermelada de guayaba irá hasta el hombro de manera tal que esta es la medida estandarizada para este producto. Así mismo se tiene en cuenta que este envase permite su conservación y protección a todo tipo de contaminación, teniendo en cuenta que se trata de un vidrio reciclado lo que permite la contribución al medio ambiente. (INTI, 2012)

### **2.6.3 Envase seleccionado para la exportación de mermelada de guayaba:**



*Figura 25.* Envase de vidrio tamaño 250g.

Fuente: Elaboración propia.



*Figura 26.* Envase de vidrio.

Fuente: Elaboración propia.





*Figura 27. Envase de vidrio y tapa twins.*

Fuente: Elaboración propia.



*Figura 28. Producto envasado 250g.*

Fuente: Elaboración propia.

## **2.7 Etiqueta para la exportación de mermelada de guayaba:**

La etiqueta que lleva la mermelada de guayaba se pega cuando los envases estén fríos y se haya verificado la gelificación de la misma, esta etiqueta debe cumplir con las exigencias sobre etiquetado que pide la Unión Europea, para de esta manera garantizar la protección de los consumidores. Estas exigencias pretenden proteger la salud, la seguridad y los intereses de los consumidores, proporcionándoles la información necesaria sobre el producto, como contenido, composición, utilización segura y precauciones, la legislación existente establece normas obligatorias de etiquetado para ciertos sectores como son alimentación, electrodomésticos, calzado, textiles, etc. (Promperu, 2011)

Nombre del producto	Se debe incluir el nombre específico del producto y si tiene algún tipo de tratamiento especial como pulverizado, liofilizado, congelado, concentrado ahumado u otros.
Lista de ingredientes	Antecedido de la palabra “Ingredientes”, incluyendo todos los ingredientes en forma descendente según su peso al momento de ser fabricado y en el caso de contener ingredientes que pueden generar alergias debe precederse de la palabra “Contiene”.
Cantidades netas	Se debe especificar el peso neto, unidades métricas y unidades de medidas para líquidos.
Fecha de duración mínima	Debe especificarse el día, el mes y el año de vencimiento, precedido por la palabra usar “Antes de”.
Condiciones especiales	Especifique si el producto debe mantenerse en alguna condición especial o debe ser usado de una forma particular.
Nombre comercial	Nombre, dirección del importador, empacador o manufacturero establecido en la Unión Europea.
Lugar	Lugar de procedencia u origen.
Lote marcado	Para los productos envasados especifique el lote precedido por la letra “L”.

*Figura 29.* Características que debe tener la etiqueta para entrar a la U.E. Fuente: (Procolombia, 2012)

INFORMACIÓN NUTRICIONAL	
TAMAÑO POR PORCIÓN	30g
PULPA DE FRUTA	70%
VITAMINA C	20%
CARBOHIDRATOS	5%
GRASA TOTAL	5%
NUTRITIONAL INFORMATION	
PORTION	30g
PULPE	70%
VITAMINE C	20%
GLUCIDES	5%
TOTAL GRAISSE	5%

*Figura 30.* Posible etiqueta para la exportación de guayaba. Fuente: Elaboración propia.

## **2.8 Proceso logístico para la exportación de la mermelada de guayaba:**

### **2.8.1 Características del transporte en Francia:**

Francia se encuentra en Europa Occidental, está delimitada por el Golfo de Vizcaya y el Canal de la Mancha que la separa de la isla del Reino Unido, En medio de los países de España y Bélgica y al Sur colinda con el mar Mediterráneo entre Italia y España. Como territorio francés están incluidos: La Guyana Francesa, que se encuentra al Norte de Sudamérica; las islas de Guadalupe, Martinica ubicadas en el mar Caribe, la primera al Sur de Puerto Rico y la última al Norte de Trinidad y Tobago; la Isla Reunión ubicada en África del Sur en el Océano Índico al este de Madagascar.

Francia es el país más extenso de Europa Occidental, el área total metropolitana de Francia comprende 547.030 Km<sup>2</sup>, de los cuales 545,630 km<sup>2</sup> son de área terrestre y 1400 km<sup>2</sup> son de área marítima. La línea costera de Francia abarca 4668 Km. (Procolombia, Procolombia, 2016).

#### **2.8.1.1 Características del desempeño logístico de Francia:**

Según el Logistics Performance Index (LPI) publicado por el Banco Mundial en 2016, Francia ocupa el puesto 16 en el mundo en cuanto al desempeño logístico sumado a lo anterior es importante señalar que el desempeño presentado por Francia en cada uno de los diferentes aspectos que componen el LPI, fue el siguiente (Procolombia, Procolombia, 2016):

Tabla 8

*Logistics Performance Index*

LPI	Puntaje	Puesto
	3,90	16
<b>Aspectos evaluados</b>		
Eficiencia aduanera	3,71	17
Calidad de la infraestructura	4,01	15
Competitividad de transporte internacional de carga	3,64	20
Competencia y calidad en los servicios logísticos	3,82	19
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	4,02	15
Puntualidad en el transporte de carga	4,25	13

*Nota:* Características y puntaje de la logística en Francia. Fuente: (Procolombia, Procolombia, 2016)

**2.8.2 Información sobre la movilización marítima en Francia:**

Francia cuenta con alrededor de 6.000km de vías fluviales navegables y una moderna infraestructura portuaria.



*Figura 31.* Rutas puerto a puerto desde Colombia a Francia. Fuente: (Procolombia, 2016)

Francia cuenta con una amplia infraestructura portuaria compuesta por alrededor de 100 puertos entre principales y auxiliares. Los puertos de Le Havre, Marsella Fos, Dunkirk y Brest son los receptores más importantes de las exportaciones no tradicionales colombianas. El puerto de Marsella-Fos, es el más grande de Francia y el tercero de Europa, maneja alrededor de 100 millones de toneladas al año. Este puerto posee importantes canales de distribución por carretera, tren, vía fluvial y alternativas aéreas, tanto para destinos en Francia como en el resto de Europa. El puerto puede albergar todo tipo de tráfico y carga en contenedores, está constantemente invirtiendo para satisfacer las necesidades de la demanda relacionada con el desarrollo del transporte marítimo internacional. El puerto de Le Havre, ubicado en la costa occidental de Francia, se constituye en el segundo puerto más importante de este país; sobresale el puerto de Le Havre por concentrar la mayoría del tráfico marítimo desde Colombia, principalmente desde los puertos de la Costa Atlántica. Está integrado con una importante zona comercial e industrial, además de tener conexiones con las principales ciudades de Francia por vía férrea y por carretera. Le Havre es líder en Francia del manejo de tráfico por contenedores con más del 60% de la administración que se realiza en los puertos de Francia por este concepto. (Procolombia, 2016)

Para el proceso de exportación es importante conocer las rutas de transporte que tiene Francia, viendo su gran extensión territorial y viabilidad que este país tiene, a su vez se podrá verificar rutas alternas que benefician el transporte para la mermelada de guayaba internamente en el país importador.

### 2.8.2.1 Servicios marítimos desde la costa atlántica colombiana:

El transporte desde Colombia cuenta con tiempos de tránsito directos desde los 18 días, desde los puertos de Cartagena, barranquilla y santa marta, adicionalmente se ofertan servicios en conexión con tiempos de tránsito a partir de los 16 días. Las conexiones se realizan principalmente en puertos de Panamá, Alemania y Países Bajos. Desde la Costa Pacífica, no se cuenta por el momento con servicios marítimos directos hacia este destino. Los servicios actuales salen desde el puerto de Buenaventura, con conexiones principalmente en puertos de Panamá, Ecuador, Países Bajos y Bélgica, con tiempos de tránsito que van desde los 25 días. Para embarques menores a un contenedor se logran servicios de empresas consolidadoras de carga marítima con conexión, en puertos de Bélgica, Alemania y Países Bajos. (Procolombia, 2016)

Tabla 9

*Tiempo de transito marítimo desde el origen al destino*

Punto de desembarque	Punto de embarque	Conexiones	Tiempo de tránsito (días)
Le Havre	Cartagena	Directo	18
	Barranquilla	Kingston – Jamaica	24
	Santa Marta	Cartagena (COL), Amberes – Bélgica	21
	Buenaventura	Cartagena – Colombia	26
Brest	Cartagena	Le Havre – Francia	21
	Barranquilla	Cartagena – Colombia, Le Havre – Francia	28
	Santa Marta	Rotterdam – Países Bajos	16
	Buenaventura	Balboa – Panamá, Rotterdam – Países Bajos	22
Marsella	Cartagena	Rotterdam – Países Bajos	16
	Barranquilla	Cartagena – Colombia, Génova– Italia	22
	Santa Marta	Kingston – Jamaica, Le Havre – Francia	27
	Buenaventura	Génova– Italia	21

*Nota:* Tiempo de tránsito desde Puertos en Colombia a Puertos en Francia. Fuente: (Procolombia, 2016)

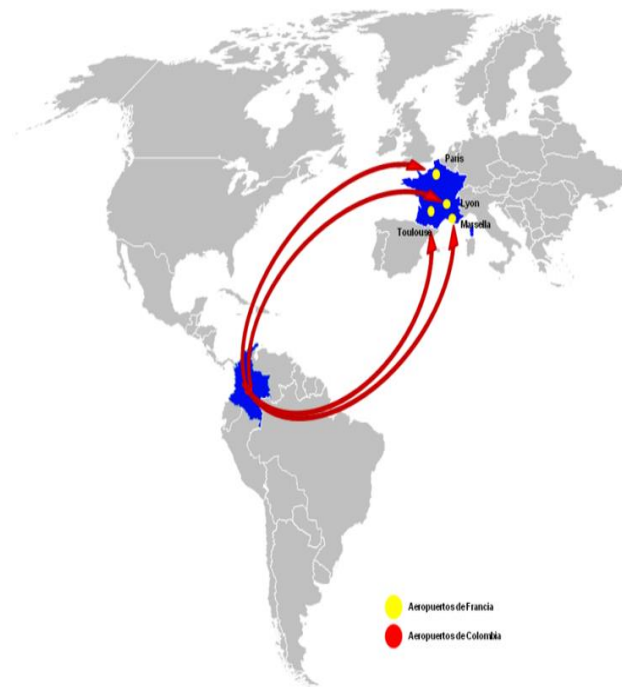
### 2.8.2.2 Líneas navieras con servicio a Francia:



Figura 32. Líneas Navieras con servicio a Francia. Fuente: (Procolombia, 2016)

### 2.8.3 Características principales del transporte aéreo en Francia:

Para el acceso físico de los bienes colombianos a Francia existe una amplia oferta de servicios aéreos con conexiones regulares en ciudades europeas y americanas. El país tiene dos grandes líneas aéreas estatales: Air France, con amplios itinerarios alrededor del mundo, y Air Inter, que desarrolla su servicio en el interior del país. Una línea aérea privada internacional, Unión de Transports Aériens (UTA), junto a varias pequeñas compañías privadas, ofrecen servicios nacionales e internacionales (Procolombia, 2016).



*Figura 33.* Rutas aéreas entre Colombia y Francia. Fuente: (Procolombia, 2016)

La infraestructura aeroportuaria de Francia está compuesta por cerca de 30 aeropuertos con excelentes servicios aduaneros, facilitando la manipulación y el almacenamiento de la carga, de los que se destacan el Charles de Gaulle Airport cerca de París, que sobresale el primero por su amplia capacidad y moderna infraestructura, compuesta por tres modernos terminales que permiten el manejo de alrededor de 200.000 pasajeros diariamente, manteniendo comunicación directa con el resto del país. Así mismo, la terminal dispone de equipos necesarios para el manejo y almacenaje de carga, así como para el despacho de aduana, conforme a las necesidades del usuario. El aeropuerto Charles de Gaulle ubicado a 24Km del noreste de París, es el segundo puerto aéreo más importante de Europa después del aeropuerto de Londres, London Heathrow, el de Marsella, el de Lyon y el de Toulouse (Procolombia, Procolombia, 2016).

**Servicios Aéreos:** La oferta de servicios aéreos desde Colombia hacia Francia es prestada por 17 aerolíneas dentro de las cuales se encuentran cargueras y de pasajeros



con cupos de carga, que parten desde las ciudades de Bogotá, Medellín, Cali, y Barranquilla hacia ciudades francesas como París, Bordeaux, Lyon, Marsella, Niza, y otros seis destinos más, con conexiones en Estados Unidos, España, Reino Unido, Alemania, Países Bajos y Luxemburgo (Procolombia, 2016).

Es importante resaltar que el transporte aéreo con destino a Francia para el envío de carga es abundante, teniendo en cuenta la gran variedad de conexiones y el abastecimiento que se tienen entre aerolíneas de un país al otro, los costos por transporte aéreos en cuanto a envíos de carga son más altos que los que se realizan por medio de transporte marítimo teniendo en cuenta el peso que la mercancía tenga, este transporte le permitirá al importador tener la mercancía en menor tiempo y con menos riesgo e inseguridad.

#### **2.8.3.1 Principales aerolíneas con destino a Francia**

Tabla 10

*Principales aerolíneas con destino a Francia*

Aerolíneas	Conexiones	Frecuencia	Clase
 <b>AEROMEXICO</b> Mexico's Global Airline	México City - México	Lunes, martes, miércoles, sábado y Domingo.	Pasajeros
 <b>American Airlines</b> Cargo	Miami - Estados Unidos	Todos los días	Pasajeros
 <b>AIRFRANCE</b> CARGO	Directo	Todos los días	Pasajeros
 <b>cargolux</b>	Luxemburgo - Luxemburgo	Viernes y Domingos	Carga
 <b>IBERIA</b>	Madrid - España	Todos los días	Pasajeros
 <b>AIR CANADA</b> CARGO	Toronto - Canadá	Lunes, Miércoles, Viernes y Domingo	Pasajeros
 <b>UNITED</b> CARGO	New York - Estados Unidos	Todos los días	Pasajeros
 <b>KLM</b> CARGO	Ámsterdam - Países Bajos	Martes, Jueves y Sábados	Carga
 <b>DELTA</b> CARGO	Atlanta - Estados Unidos	Todos los días	Pasajeros
 <b>Avianca</b> Cargo	Miami - Estados Unidos	Todos los días	Pasajeros
 <b>Martinair</b>	Ámsterdam - Países Bajos	Martes, Jueves y Domingos	Carga
 <b>LATAM</b> AIRLINES	Sao Paulo - Brasil	Todos los días	Pasajeros
 <b>FedEx</b>	Memphis - Estados Unidos	Todos los días	Carga
 <b>Lufthansa</b> Cargo	Frankfurt - Alemania	Todos los días	Pasajeros
 <b>TURKISH</b> CARGO	Estambul - Turquía	Miércoles, Viernes y Domingo	Pasajeros

*Nota:* Aerolíneas con frecuencia a Francia. Fuente: (Procolombia, 2016)

Estas son algunas de las aerolíneas que el importador podrá utilizar para transportar la mermelada desde Colombia a Francia, FedEx es de las aerolíneas más recomendadas para este tipo de envíos debido a su excelente calidad y trayectoria en este medio de transporte, por comodidad y costos se podrá evaluar otro tipo de aerolíneas.

### 2.8.3.2 Tiempo estimado de llega Colombia – Francia

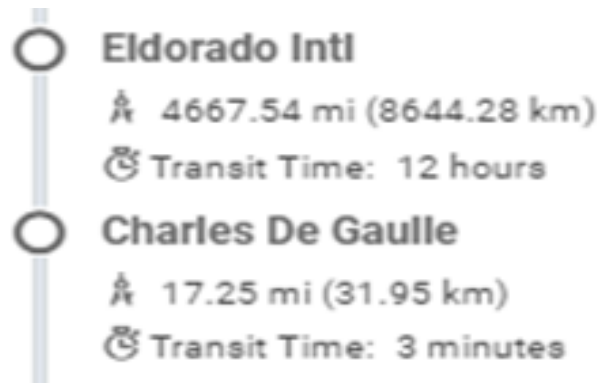


Figura 34. Tiempo de llegada. Fuente: (RATEAS, 2017)

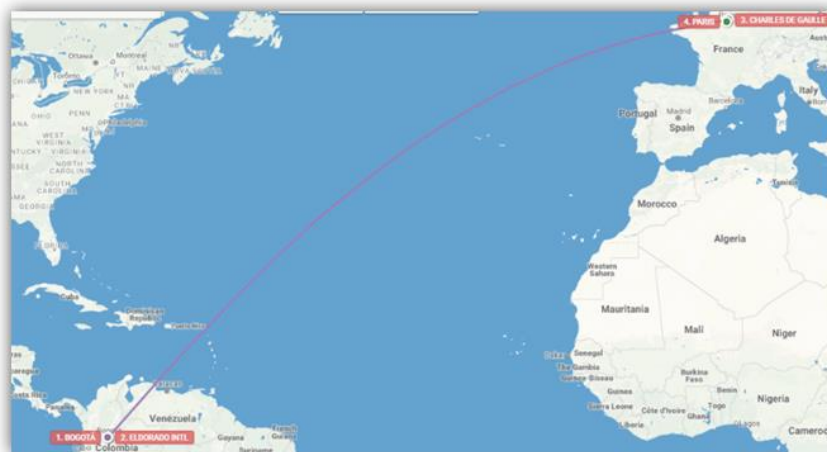


Figura 35. Ruta aérea Colombia- Francia Fuente: (RATEAS, 2017)

### 2.8.4 Transporte seleccionado para la exportación de mermelada de guayaba:

Mediante el siguiente gráfico se permite mostrar la estructura que tiene el desplazamiento de la mermelada de guayaba desde su origen al destino, esta exportación será realizada por transporte aéreo, teniendo en cuenta que el costo es un poco más a comparación con el de transporte marítimo pero que le permite al

importador ahorrar en tiempo y lograr tener el producto iniciando la distribución y venta.



Figura 36. Origen y destino de la exportación. Fuente: Elaboración Propia

#### 2.8.4.1 Empresa de transporte terrestre bodega-aeropuerto el dorado-Colombia:



Figura 37. Empresa transporte terrestre desde Bodega. Fuente: (Interrapidísimo, 2017)

Interrapidismo es una de las transportadoras terrestres de Colombia más reconocida, su presencia en todo el país (Interrapidísimo, 2017) permite la conexión nacional mucho más fácil y eficaz, para la entrega de la mermelada de guayaba interrapidísimo será el encargado logístico terrestre en transportar la mermelada al Aeropuerto Internacional el Dorado brindando la mayor seguridad, cuidado y calidad para que el producto llegue en las mejores condiciones.

Para la realización del transporte terrestre en Bogotá al Aeropuerto es importante resaltar el documento de la carta porte como soporte, la factura comercial ante la Aduana y el certificado de origen. Anexo# 2.

#### **2.8.5 Término de negociación escogido para la exportación de mermelada de guayaba a Francia:**

El término de negocio seleccionado para la exportación a Francia es **FCA** mediante el transporte aéreo.

#### **Las obligaciones que debe tener en cuenta el vendedor son:**

1. Entregar la mercancía al Porteador u otra persona designada por el comprador, en el punto acordado, en las fechas o plazo acordado.
2. Efectuar despacho de exportación de la mercancía.

#### **Las obligaciones que debe tener en cuenta el comprador son:**

1. Notificar al Vendedor el Transportista que se hará cargo de la Mercancía.
2. Soportar costos y riesgos de la mercancía desde el lugar acordado de entrega.
3. Contratar Transporte Internacional.
4. Contratar Seguro Internacional.
5. Realizar todos los trámites de nacionalización del país importador o despacho de importación.

(Hoz, 2014)

En este término seleccionado el comprador y el vendedor tienen la responsabilidad compartida en un 50/50, permitiendo que los costos y los riesgos sean compartidos, a su vez mediante el transporte aéreo la exportación de la mermelada de guayaba contara con reducción en el tiempo permitiendo que el producto no dure mucho en periodo de tránsito.

## **2.9 Factores legales para la exportación**

### **2.9.1 Documentos requeridos para el ingreso de la mermelada de guayaba a Francia:**

Los documentos requeridos en Colombia para la exportación de mermelada de guayaba son (turismo, 2012):

1. La Factura Comercial la cual debe contener descripción detallada de la mercancía, calidad, cantidad, precio unitario y valor total. Adicionalmente, se debe indicar si el término de venta es FOB, CIF, etc., y declaración firmada por el transportista o cargador.
2. Certificado de Origen.
3. Vistos buenos previos.
4. Trámites aduaneros: Solicitud Autorización de embarque.
5. Inspección: Física y documental.
6. DEX: Declaración de Exportación.
7. Reintegro de divisas para el medio de pago en el cual se recibirá por parte del importador. (turismo, 2012)

A continuación se da una pequeña descripción de los documentos que se deben presentar ante la aduana en Colombia para la salida del producto y en la Unión Europea para el ingreso y el aval de este.

8. **Factura Comercial:** En este documento se establecen las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones, adicional es un comprobante de la venta. Este es exigido para la exportación en el país de origen y en el país de destino como requisito para la salida e ingreso de la mercancía, los datos diligenciados deben ser; fecha de emisión, nombre y dirección del exportador y del importador, condiciones de pago, condiciones de entrega y descripción del producto detallada. (Exterior, 2017)
9. **Certificado de origen:** Se establece como un documento de acreditación ante la aduana de importación, donde se verifica el país de origen del producto, adicional a esto el importador podrá soportar con este documento la preferencia arancelaria negociada en un Tratado o en un Acuerdo comercial suscrito entre los dos países. Este documento es expedido por la entidad en Colombia DIAN- Dirección de impuestos y aduanas nacionales (Sofofa, 2010).
10. **Vistos buenos previos:** La exportación de ciertos productos exige que el exportador solicite en una entidad encargada de su control y/o del otorgamiento del visto bueno, deberá entonces el exportador tramita ante la autoridad correspondiente y obtener con anterioridad a la exportación los vistos buenos o requisitos especiales que de conformidad con las normas vigentes, para el caso

de la mermelada de guayaba estos vistos buenos deberán ser solicitados ante el INVIMA. (Colombia, S.F)

### **2.9.2 Trámites aduaneros:**

Los trámites aduaneros son todos los requisitos necesarios para el transporte de la mermelada. Aquí se tiene en cuenta, la factura comercial, lista de Empaque (si se requiere) Sanitarios o Vistos Buenos, Documento (Guía) de Transporte. (Anexo 5,6) (Colombia, S.F)

### **2.9.3 Regulaciones de acceso a la unión europea- Francia:**

Para lograr la exportación de frutas y hortalizas procesadas hacia los países de la Unión Europea, se deben cumplir los requisitos de la normativa de la Comisión Europea relacionados en particular con: Reglas y procedimientos sobre propiedades saludables que se citan en el etiquetado de alimentos. Consideraciones especiales para los productos orgánicos. En el caso de las pulpas, concentrados, jaleas, pastas, y mermeladas de fruta es importante tener en cuenta las regulaciones específicas para jugos de fruta y ciertos productos similares destinados para el consumo humano, así como las directrices consignadas en el código de buenas prácticas de la Asociación de la Industria de Jugos de Fruta de la Unión Europea (AIJN).

El Reglamento (CE) n° 178/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L-31 01/02/2002) establece los principios y requisitos generales de la legislación alimentaria y contempla todas las fases de la cadena de producción y la distribución de alimentos y piensos. Los importadores de Francia de productos alimenticios tienen la obligación de



identificar y registrar la procedencia del producto en el país de origen para cumplir los requisitos de trazabilidad (exporthelp, 2017). (Anexo 7,8)

#### **2.9.4 Normas fitosanitarias para la exportación de mermelada de guayaba a Francia:**

Para el ingreso de la mermelada de guayaba a Francia (perteneciente a la UE) se debe tener en cuenta toda la normativa para el cumplimiento de las normas sobre el producto ante la entidad reguladora de manera tal que la UE ha establecido una serie de requisitos fitosanitarios con el fin de prevenir afectaciones en el momento de la introducción de productos a la UE. Adicional a esto se debe tener en cuenta que los requisitos fitosanitarios también se aplican a la madera, cartón que se emplea para empaquetar y embalar alimentos y productos no alimenticios. Las exportaciones de vegetales y productos vegetales a la UE deben ir acompañados de un certificado fitosanitario expedido por las autoridades competentes del país exportador (exporthelp, 2017).

Lo que para este caso se emite el certificado en el INVIMA (INSTITUTO NACIONAL DE VIGILANCIA DE MEDICAMENTO) para ser enviado al importador en Francia y que este obtenga toda la información fitosanitaria y el cumplimiento de esta.

1. Pasar las inspecciones aduaneras en el punto de entrada de la UE.

## Información TARiC

[Mostrar]

La fecha de referencia es 28-04-2017

Última actualización: 28-04-2017

Código de las mercancías: 2007

Descripción de los códigos de los productos: MERMELADA


Tipo de medida: Suspensiones arancelarias autónomas - 112

Suspensión preferencial - 141

*Figura 38, Información tarifaria de la Unión aduanera de la UE. Fuente: (Europea U. , 2017)*

La mermelada de guayaba cuenta con una suspensión preferencial, la cual no cuenta con un pago establecido ante la UE como beneficio del TLC firmado, adicional a esto se debe tener en cuenta que se debe cumplir con el certificado de Exportación e importación el cual debe ser presentado ante la Aduana.

2. Ser importadas en la UE por un importador inscrito en el registro oficial de un país de la UE.



**Francia**

**Miembro de la UE :** desde 1 de enero de 1958

**Capital:** París

**Moneda:** euro. Miembro de la [zona del euro](#) desde el 1 de enero de 1999

**Schengen:** miembro del [espacio Schengen](#) [EN](#) desde el 26 de marzo de 1995

*Figura 39. Información sobre Francia. Fuente: (Europea U. , 2017)*

Francia desde hace catorce años hace parte de la Unión Europea, lo que al momento de exportar la mermelada permite el ingreso de esta como miembro de esta Unión Económica y política., el producto debe ser notificado a las aduanas antes de su llegada al punto de entrada, esta supervisión se hará ante las aduanas las cuales son el

ente regulador legal principal al momento de la llegada de la mercancía al puerto, donde se tendrá en cuenta que el producto este;

1. Exentos de plagas.
2. Exentos de humedad externa anormal.
3. Exentos de cualquier olor y / o sabor extraños.

La condición de los productos debe ser tal que les permita:

1. Soportar el transporte y la manipulación.
2. Llegar en condiciones satisfactorias al lugar de destino.

Adicional a estos requisitos se debe tener en cuenta el marcado de origen del producto, donde se debe especificar nombre completo del país de origen, el idioma del país de origen o cualquier otra lengua comprensible por los consumidores en Francia.

## CAPÍTULO 3

Modelo financiero para la exportación de mermelada de guayaba a Francia:

### 3.1 Inversión inicial para la exportación de mermelada de guayaba:

El proceso de inversión sobre el modelo de negocios para la exportación de guayaba se plantea de manera tal que los inversionistas puedan tener un porcentaje de participación el cual buscare ser reflejado de la misma manera en la ganancia. La inversión se divide en dos partes; donde \$9.910.725 son de recursos propios que equivalen al 28,4% y \$24.986.193 son de apalancamiento bancario que equivalen al 71,6%, el monto inicial de inversión es de \$34.896.918 COP- . \$11.821,17 USD en los cuales se tiene en cuenta conceptos de la propiedad, producción y capital planteado para la producción de mermelada de guayaba.

Tabla 11

*Activo fijos de oficina, ventas y producción*

Activos fijos de oficinas y ventas				Activos fijos de producción			
Activo fijo	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Activo fijo	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Computador	1	\$ 800.000	\$ 800.000	Envase de vidrio	2160	\$ 1.100	\$ 2.376.000
Impresoras	1	\$ 89.000	\$ 89.000	Estantería	2	\$ 120.000	\$ 240.000
Escritorio	1	\$ 83.600	\$ 83.600	Mesa de preparación	2	\$ 450.000	\$ 900.000
Sillas oficina	2	\$ 69.900	\$ 139.800	Cucharas y tazas medidoras	1	\$ 18.600	\$ 18.600
Teléfono	2	\$ 44.900	\$ 89.800	Balanza digital	2	\$ 19.900	\$ 39.800
Comedor	1	\$ 120.000	\$ 120.000	Espátula de silicona	4	\$ 10.700	\$ 42.800
Baño	1	\$ 186.900	\$ 186.900	Despulpador	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Trapero	2	\$ 4.900	\$ 9.800	Set de guantes	1	\$ 18.200	\$ 18.200
Escoba	2	\$ 4.000	\$ 8.000	Batidora industrial	2	\$ 2.099.000	\$ 4.198.000
Recogedor	2	\$ 4.000	\$ 8.000	Cajas de carton	276	950	262200
Guantes	3	\$ 2.500	\$ 7.500	Armario refrigerador industrial	1	\$ 3.948.800	\$ 3.948.800
Desinfectante	3	\$ 2.750	\$ 8.250	Canecas	4	\$ 23.900	\$ 95.600
Limpiador	3	\$ 2.700	\$ 8.100	Enseres	5	\$ 80.000	\$ 400.000
<b>TOTAL ACTIVO FIJO OFICINAS Y VENTAS</b>			<b>\$ 1.558.750</b>	<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS DE PRODUCCIÓN</b>			<b>\$ 14.040.000,00</b>

Nota: Total de activos de oficina, ventas y producción. Fuente: Elaboración Propia

Tabla 12

*Total activos diferidos*

<b>Activo diferido</b>	
<b>Activo</b>	<b>Costo total</b>
Arrendamiento mensual	\$ 750.000
Servicios públicos	\$ 1.062.000
Capacitación personal	\$ 200.000
Registro sanitario invima	\$ 2.275.202
Estudios del proyecto	\$ 100.000
Transporte	\$ 550.000
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>\$ 4.937.202</b>

Nota: total activos diferidos. Fuente: Elaboración propia

### 3.2 Descripción de la inversión para la mermelada de guayaba:

Los principales conceptos que se tiene en cuenta para la inversión de mermelada de guayaba son los activos fijos de producción, de ventas, los activos diferidos el capital de trabajo

Tabla 13

*Total de activos fijos y diferidos*

<b>Inversión total en activo fijo y diferido</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Costo total</b>
Activos fijos de oficinas y ventas	\$ 1.558.750
Activos fijos de producción	\$ 14.040.000
Activo diferido	\$ 4.937.202
Compra primer inventario	\$ 2.492.776
Capital de trabajo inicial	\$ 10.206.432
Subtotal	\$ 33.235.160
Imprevistos (5%)	\$ 1.661.758
<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	<b>\$ 34.896.918</b>

Nota: Total de activos. Fuente: Elaboración propia

La inversión total para la mermelada de guayaba está compuesta por los principales conceptos para la organización y retribución de esta inversión, esta inversión está establecida por activos fijos y diferidos relacionados con la producción de la mermelada.

### 3.3 Tasa interna de retorno:

La tasa interna de retorno es proyectada para los siguientes cinco años a partir de que se inicia el proyecto, esta tiene un valor de 64% que permite al inversionista verificar la viabilización de este modelo de negocios,

Tabla 14

TIR.

TIR						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad neta		\$ 11.034.083	\$ 24.701.332	\$ 28.047.866	\$ 34.763.877	\$ 43.102.691
Depreciación		\$ 1.312.760	\$ 1.312.760	\$ 1.312.760	\$ 1.312.760	\$ 1.312.760
Valor en libros		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 28.333.118
Inversión	\$ 34.896.918	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de caja del proyecto (Sin financiación)	-\$ 34.896.918	\$ 12.346.843	\$ 26.014.092	\$ 29.360.626	\$ 36.076.637	\$ 72.748.569
<b>VPN</b>	<b>\$71.610.776</b>					
<b>TIR</b>	<b>64%</b>					

Nota: TIR. Fuente: Elaboración propia.

### 3.4 Depreciación:

Tabla 15

*Depreciación de la producción de mermelada de guayaba:*

	Valor total	Tiempo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo de oficina	\$ 343.400	10 años	\$ 34.340	\$ 34.340	\$ 34.340	\$ 34.340	\$ 34.340
Equipo de producción	\$ 10.826.600	10 años	\$ 1.082.660	\$ 1.082.660	\$ 1.082.660	\$ 1.082.660	\$ 1.082.660
Comunicación	\$ 89.800	5 años	\$ 17.960	\$ 17.960	\$ 17.960	\$ 17.960	\$ 17.960
Computadores e impresoras	\$ 889.000	5 años	\$ 177.800	\$ 177.800	\$ 177.800	\$ 177.800	\$ 177.800
TOTAL			\$ 1.312.760	\$ 1.312.760	\$ 1.312.760	\$ 1.312.760	\$ 1.312.760

Nota: Depreciación. Fuente: Elaboración propia.

### 3.5 Proyección de ventas sobre unidades producidas:

Referente a la producción y venta de la mermelada de guayaba se busca iniciar con una proyección de 2160 Unidades vendidas los tres primeros meses, lo que equivale a 720 unidades por mes, a partir del cuarto mes se da un crecimiento del 11,11% sobre las unidades vendidas lo que le permitirá al inversionista ir creciendo poco a poco para obtener en el mes 12 un incremento del 33,33%.

Tabla 15

#### *Proyección de ventas a un año*

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Unidades	720	720	720	800	800	800	860	860	860	920	920	920
Ingresos	\$ 7.200.000	\$ 7.200.000	\$ 7.200.000	\$ 8.000.000	\$ 8.000.000	\$ 8.000.000	\$ 8.600.000	\$ 8.600.000	\$ 8.600.000	\$ 9.200.000	\$ 9.200.000	\$ 9.200.000

Nota: Datos de las proyecciones de ventas a un año Fuente: Elaboración propia.

### 3.6 Precios de venta para la mermelada de guayaba en Francia:

El precio por unidad de la mermelada de 250g en Francia se dará en \$10.000 COP lo que equivale a 3,39USD pero es importante saber que en el mercado francés este tendría un costo de 3,04 EUR este es un precio económico el cual lograra impactar al

consumidor francés siendo un producto económico, importado y de alta calidad. A partir del año dos hasta el año cinco se da un incremento en el precio de \$200 pesos COP .

Tabla 16

*Precio de la mermelada*

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio Venta	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000	\$10.000

Nota: Precio de venta de la mermelada de guayaba en el primer año Fuente: Elaboración propia.

Como se mencionó anteriormente el precio por unidad de la mermelada de guayaba tendrá un costo en pesos COP de \$10.000 - 3,39USD para el año uno, es un precio promedio del mercado objetivo y se ratifica que deben ser de ingreso medio-alto, para los demás años incrementara 2% el precio.

### 3.7 Tasa interna del retorno:

Mediante el estado de resultados del año uno, el cual se proyectó con base a las unidades vendidas, se permite obtener una tasa interna del retorno del 70%, si el proyecto se realiza con apalancamiento bancario, sino es así la tasa interna de retorno será del 57% siendo esto un porcentaje satisfactorio para el inversionista y para el desarrollo del producto en un nuevo mercado.

### 3.8 Medio de pago de la exportación de guayaba a Francia:

El medio de pago seleccionado para la mermelada de guayaba es Carta de crédito, la cual será de tipo irrevocable confirmada, de manera que permita tanto al exportador



como al importador obtener los documentos para poder entregarlos al banco emisor y que este ya realice todo el procedimiento de pago.

Teniendo en cuenta la facilidad que se tendrá para este pago, la carta de crédito es un documento utilizado como instrumento para realizar intercambios entre personas, principalmente en el comercio exterior, las partes necesarias en una transacción de una carta de crédito son: El comprador u ordenante del crédito, el cual solicita la apertura de un crédito; el vendedor o beneficiario del crédito, quien ha de cumplir con la obligación de entregar la mercancía en los términos acordados. Para el inicio del proceso el comprador debe pedir a su banco que se emita a su favor una carta de crédito, este banco evalúa el crédito y la emite, cuando emite la carta de crédito, el banco está asumiendo la responsabilidad de pagarle al vendedor, en el momento en que se cumplan las condiciones de la transacción, el valor acordado entre el comprador y el vendedor. A su vez, este banco le avisa al banco del vendedor que existe esta carta de crédito del cual su cliente es beneficiario; este beneficiario debe verificar que la carta de crédito esté redactada en los mismos términos y condiciones acordadas en un principio. Teniendo en cuenta este procedimiento, se continúa con el envío de la mercancía al comprador y a la recolección de los documentos requeridos en la carta de crédito: seguro, conocimiento de embarque, recibo de compra, etc.

Finalmente completado el envío, se presentan los documentos completos al banco que notificó al vendedor sobre el crédito a su favor, el cual verifica los documentos y los envía al banco emisor de la carta de crédito (republica, 2015).

### **3.8.1 Documentos solicitados al exportador para la carta de crédito:**

1. Factura de compra: Documento donde se presenta la compra y el monto pactado por esta.
2. Lista de Embarque: Listado de la mercancía acordada (Unidades vendidas, precio por unidad y precio total, tamaño y descripción completa de la venta.)
3. Certificado de origen: Este documentos soporta el origen y la procedencia de la mercancía.
4. Certificar el despacho: Mediante este documento el exportador podrá comprobar el envío de la mercancía al país importador

(Blinder, 2013)

Teniendo en cuenta su proceso la carta de crédito permitirá al comprador de la mermelada de guayaba tener un medio de pago más fácil, seguro y confiable, teniendo por respaldo una entidad financiera quien se encarga de dicho proceso. Adicional a esto se permite al importar un plazo de pago financiado con una entidad legal y segura, la mercancía también se envía con un respaldo documentario lo que para las dos partes brindara mucha más seguridad de la compra y la venta de la Mermelada de guayaba. (Documento de reintegro de divisas- anexo#).

## CAPÍTULO 4

Estrategias de marketing que se pueden implementar en el mercado Francés

### 4.1 Ciclo de mercado

Principalmente en el mercado francés se tiene un desarrollo del producto para su ingreso al mercado, lo que le permite a la empresa lograr la penetración en el mercado y el desarrollo de marca y/o producto. A Continuación presenta el ciclo de desarrollo sobre las mermeladas en Francia.

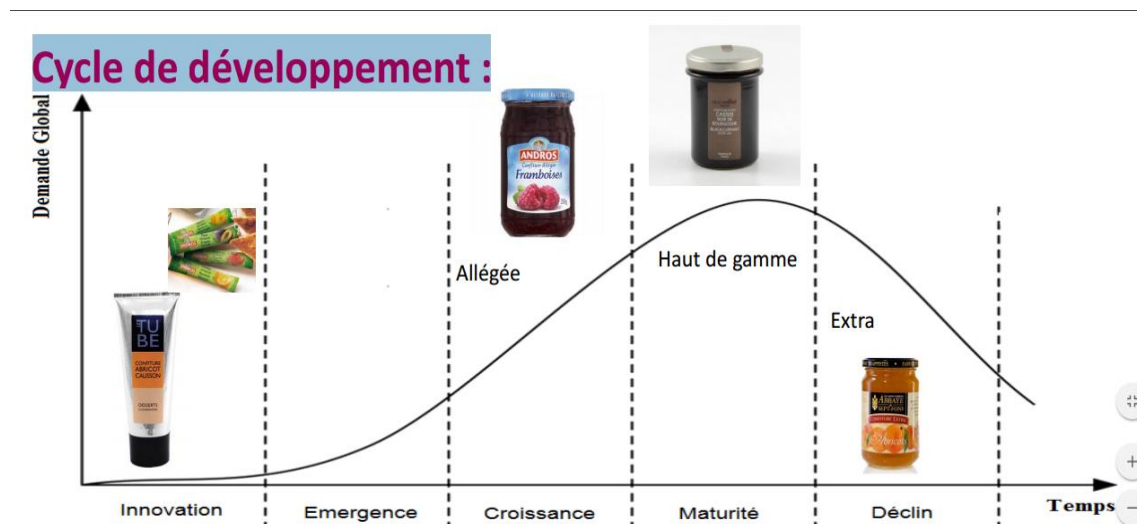


Figura 40. Ciclo de desarrollo de mermeladas y/o jaleas. Fuente: (Mathilde, 2014)

Como se muestra en la imagen en el eje inferior se establecen 5 ítems; innovación, aparición, crecimiento, madurez, disminución y tiempo, estos factores se manejan en el

desarrollo de los productos relacionados con la mermeladas y/o jaleas para lograr un crecimiento y fortalecimiento en el mercado francés.

Adicional a esto Francia cuenta con un mercado abundante el cual goza de productos referentes a la mermelada y/o jaleas ya conocidos, un punto a desarrollar y verificar es la importancia que tienen los consumidores por tener un producto económico y natural, como se mencionó anteriormente en el documento los franceses consumen mermelada desde hace varios años y en su mayoría un criterio a tener en cuenta para seleccionar el producto o la marca es que este sea natural, baja en azúcar y que su proceso de producción sea casero en un porcentaje representativo, viendo esto como una oportunidad de impacto hacia el mercado presentando la mermelada de guayaba como un producto que cumpla este requisito de la demanda y logre un posicionamiento en el mercado potencial, el que para este caso es Francia.

Para lograr un impacto o posicionamiento de la mermelada de guayaba colombiana en Francia es importante saber que la autenticidad del producto es realmente importante, la calidad y el extracto del sabor de la fruta es primordial para que los futuros consumidores franceses adquieran el producto, dando un complemento a la gastronomía francesa sin dejar de lado los sabores nativos y originarios del país, junto con estos criterios es importante resaltar que el precio será disponible y asequible para todo tipo de consumidor en Francia.

#### **4.2 Principales niveles del espacio competitivo en el mercado francés:**

En el mercado de Francia se cuenta con un espacio competitivo para el sector alimenticio, el cual se compone de tres niveles Genérico, Indirecto y Directo en los que

se clasifican los principales productos posicionados en el mercado y a los cuales se deben tener en cuenta al momento de ingresar al mercado francés.

### Les 3 niveaux de l'espace concurrentiel :

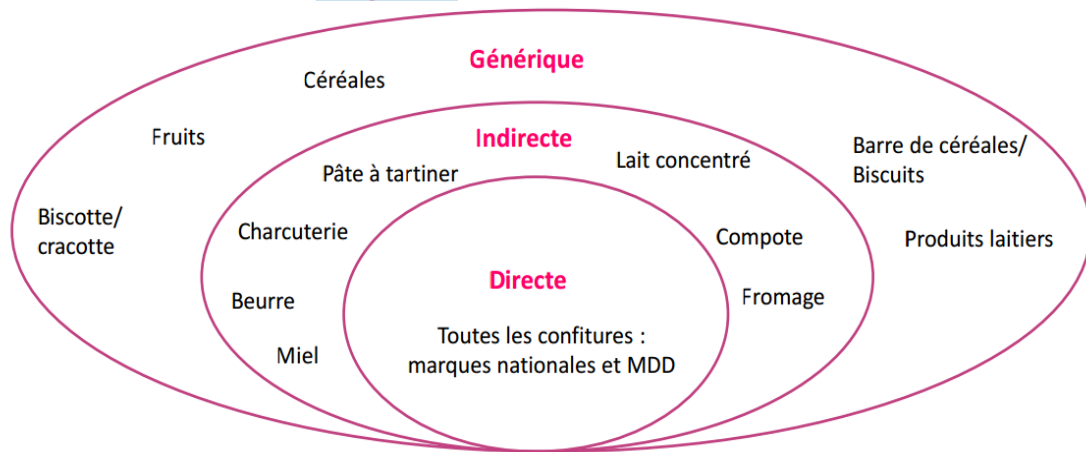


Figura 41. Niveles del espacio competitivo en el mercado francés. Fuente: (Mathilde, 2014)

Al momento de conocer estos tres espacios de competitividad la mermelada de guayaba se relaciona específicamente con dos de los tres espacios Indirecto y Genérico, esto teniendo en cuenta que productos como la fruta y las compotas se enfocan al mismo consumidor, en cuanto a esto la mermelada de guayaba ingresara a estos espacios como un producto alternativo, atractivo y de calidad para acaparar al máximo el total de consumidores.

Por otro lado es importante resaltar que el nivel directo frente a la mermelada de guayaba se presenta como un escenario aparte, debido a su agrupación en marcas nacionales y privadas del mercado francés, esto se toma como un objetivo para el producto colombiano en vista que se debe penetrar con gran potencia al consumidor e implementar el producto como principal especialmente entre el escenario de las marcas nacionales y privadas.

#### 4.3 DOFA- mermelada de guayaba para el posicionamiento en el mercado francés

Tabla 17

DOFA

<p><b>Factores Internos</b></p> <p><b>Factores Externos</b></p>	<p><b>Fortalezas</b></p> <p><b>1.</b> Ser un producto diferenciador, ya que en la mermelada de guayaba aún no se encuentra en el mercado francés.</p> <p><b>2.</b> Utilizar una fruta que aporta gran cantidad de nutrientes para la salud de los ciudadanos de Francia.</p>	<p><b>Debilidades</b></p> <p><b>1.</b> Ser nuevos en el mercado de productos perecederos.</p> <p><b>2.</b> Manejar un solo producto.</p>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <p><b>1.</b> Ampliación del mercado local al Mercado internacional.</p> <p><b>2.</b> Ser la única empresa en producir y Comercializar mermelada de guayaba.</p>	<p><b>FO</b></p> <p><b>1.</b> Por medio de un buen modelo de logística y producción se reducirán los costos del producto para tener buena aceptación dentro del mercado internacional. <b>(F1,O1)</b></p> <p><b>2.</b> Realizar procesos de alto valor agregado gracias a los nutrientes que aporta la guayaba a la mermelada la cual no se comercializa actualmente en Francia.</p> <p><b>(F2,O2)</b></p>	<p><b>DO</b></p> <p><b>1.</b> Al ser nuevos dentro del mercado Francés ampliaremos el consumo de la mermelada de guayaba en dentro de este a través de campañas ATL y BTL sobre la importancia del consumo y los beneficios del producto. <b>(D1,O1)</b></p>
<p><b>AMENAZAS</b></p> <p><b>1.</b> Dumping.</p>	<p><b>FA</b></p> <p><b>1.</b> Realizar controles de</p>	<p><b>DA 1</b></p> <p><b>1.</b> Competir con calidad mas no con precio resaltando su alta</p>

<p><b>2.</b> Entrada de nuevos Competidores.</p> <p><b>3.</b> Fenómenos naturales que puedan afectar los Procesos logísticos.</p> <p><b>4.</b> Inestabilidad en la Obtención de la materia prima.</p>	<p>prevención para evitar inestabilidad de la obtención de la materia prima. <b>(F2,A4)</b></p> <p><b>2.</b> Crear identidad de marca de nuestro país en el producto y sobre los beneficios que este trae. De forma tal que la mermelada de guayaba se pueda posicionar no solo en el mercado Francés si no en el colombiano también. <b>(A2)</b></p>	<p>innovación al ser un producto que no se comercializa actualmente en el mercado Francés.</p> <p><b>(A1, A2,D1)</b></p>
---	---	--

Nota: DOFA para el mercado francés. Fuente: Elaboración propia.

#### 4.4 estrategias para lograr ingresar al mercado de las mermeladas en Francia:

Es importante saber cómo y qué proceso llevar a cabo para ingresar al mercado francés, especialmente enfocado a las confituras, jaleas y mermeladas, teniendo en cuenta que Francia es un mercado exigente y muy sofisticado en cuanto a su gastronomía, el impactar este sector es de gran exigencia, es por esto que se implementan estas estrategias para ingresar al mercado francés y abarcar el mercado objetivo.

1. Se debe tener en cuenta que el francés requiere que todos sus productos los pueda adquirir fácil y rápido, sería viable contar con la alianza de diversos mercados express que se encuentran en Francia, de manera tal que el consumidor se dirija al más cercano y adquiera el producto.

Francia cuenta con cadenas y las redes de distribución, la comercialización es dominada por el sector de la venta minorista con 7.619 supermercados e hipermercados y 4.717 tiendas "gran descuento". Especialmente las ventas realizadas en los

supermercados, hipermercados, tiendas de conveniencia y tiendas de "gran descuento" representan 77% del sector alimentario minorista.

Los cinco líderes de los hipermercados son Auchan, Leclerc, Intermarché, Casino y Carrefour; los cuatro líderes del sector de supermercados específicamente son Intermarché, Carrefour, Casino y Système U; y los cinco líderes del sector de tiendas de "gran descuento" son Lidl, Dia, Aldi, Casino e Intermarché. A su vez el marketing directo, las ventas en línea y las cadenas de tiendas especializadas presentan experimentado un fuerte crecimiento. (Trade, 2017)

1. La cobertura deberá ser intensiva en donde se llegará, en primer lugar, a las cadenas de supermercados para posicionar la mermelada de la misma manera se extenderá a las tiendas de menor tamaño.

Para que el posicionamiento del producto logre llegar a todo el mercado francés se debe partir desde los supermercados pequeños a los más grandes, es importante tener en cuenta la gran cantidad de tiendas especialmente de menor tamaño las cuales están ubicadas en el centro de las ciudades, cuentan con diferentes secciones especializadas alimenticias, este tipo de tienda ofrecen productos de marcas blancas o productos sin marca (Trade, 2017)

2. Fijar precios de introducción al mercado, compitiendo con precios menores a la competencia pero con mayores estándares de calidad sobre el producto.



El precio establecido para la mermelada de guayaba es de 2.75 EUR y de \$9000 COP, este precio frente a la competencia directa es muy bajo ya que las marcas nacionales se encuentran en promedio entre unos 9 a 12 EUR, para el comprador es importante poder adquirir un producto económico, natural y de calidad, el cual no sea muy dispendioso de obtener.

3. Realizar actividades de activación, por medio de degustaciones en los supermercados y retailers en los lugares más transitados en el país de Francia.

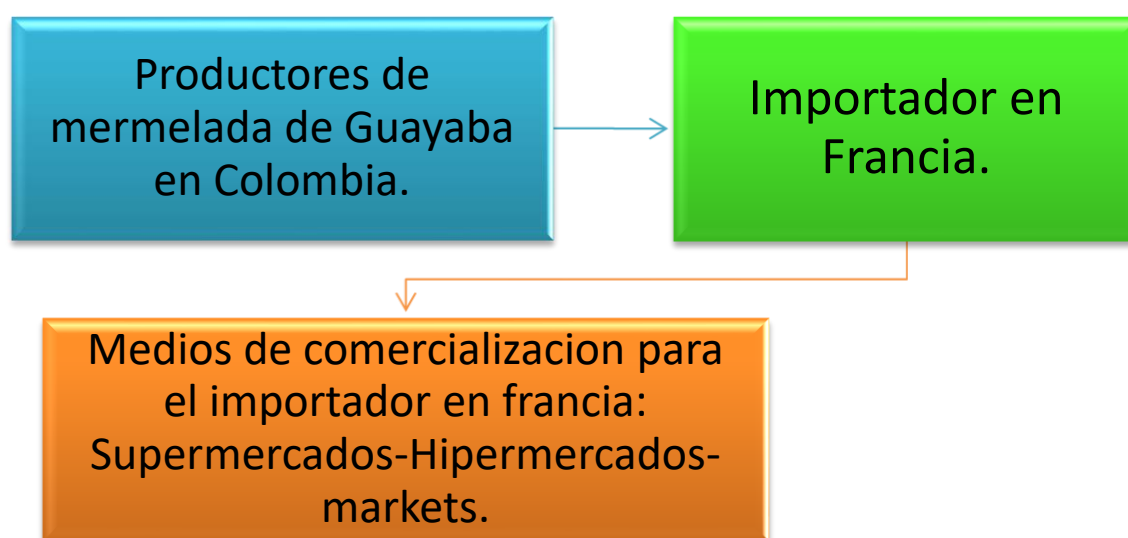
Para el consumidor francés es importante la calidad, el sabor y el precio del producto, para lograr un impacto directo por parte del consumidor se implementara las degustaciones del producto generando el conocimiento sobre este y el valor diferenciador que brindara. Esta actividad se implementará mediante un stand de muestra en los supermercados y/o retailers de Francia, donde se promocióne y se permita dar la muestra de la mermelada de guayaba, presentándole al consumidor el tamaño, la calidad y el sabor diferenciador que tiene el producto.

#### **4.5 Estrategia de comercialización para la mermelada de guayaba:**

Para la selección de una estrategia de comercialización para la mermelada de guayaba es importante resaltar el tipo de producto que es, la competencia directa que este presenta en el mercado francés y la diferenciación que la fruta colombiana ante marcas nacionales e internacionales posicionadas en el escenario gastronómico de la cultura Francesa.

La estrategia de comercialización acorde para el posicionamiento de mermelada de guayaba en Francia se plantea como una exportación directa, esto teniendo en cuenta

que la producción y las materias primas son originarias de Colombia, hay que resaltar que esto permitirá la conservación del origen de la fruta y la diferenciación del producto en el mercado francés, la mermelada será un producto que mediante distribuidores, inversionistas, representantes de ventas o minoristas extranjeros, llegará a impactar y penetrar en el sector alimenticio en Francia, a su vez esto permite el desarrollo y el crecimiento de exportaciones de un país a otro generando un intercambio de servicios y productos.



*Figura 42.*Proceso de Exportación directa. Fuente: Elaboración Propia

## **Conclusiones**

1. Este modelo de negocios de exportación de mermelada de guayaba permite llevar a cabo un crecimiento en el sector agroindustrial colombiano, permitiendo que este compita en mercados internacionales destacándose con factores como la calidad, durabilidad y diferenciación frente a otro tipo de productos alimenticios.
1. El mercado francés es un mercado potencial y exigente en el sector alimenticio, incursionar en este con lleva al estudio de factores como ingresos económicos por habitante, consumo de la mermelada, preferencias en cuanto alimentos, de manera que se puede conocer un poco más al consumidor y sus requerimientos especialmente en los productos alimenticios.
2. Este modelo de negocios se compone de diversos campos como lo son el análisis del mercado objetivo, el campo logístico, el mecanismo estratégico, y el financiero, mediante estos el inversionista puede visualizar la eficiencia y proyección que lograra tener este proceso de exportación.
3. Un modelo de negocios como este nos permite visualizarnos como investigadoras más adelante en nuestra vida profesional, ya que nos ayuda a reforzar y aprender nuevas cosas, las cuales vimos en el transcurso de nuestra carrera y las que aprendimos por medio de este proyecto.

## Referencias:

1. Cámara de Comercio (2015). Manual mermelada. Recuperado el 2017:  
<http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/Perfil%20de%20Guayaba.pdf>
2. Unión Europea. (2013). Exporthelp. Recuperado el 2017 de:  
[http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir\\_eu13\\_02v001/eu/main/ovr\\_eu\\_010\\_0612.htm&reporterLabel1=EU&label=Overview+of+Import+Procedures&languageId=es#EU\\_FoodSafety](http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir_eu13_02v001/eu/main/ovr_eu_010_0612.htm&reporterLabel1=EU&label=Overview+of+Import+Procedures&languageId=es#EU_FoodSafety)
3. Procolombia (2013). Acuerdo Comercial con la Unión europea. Recuperado de:  
[http://www.procolombia.co/sites/default/files/cartilla\\_2\\_-\\_agroindustria.pdf](http://www.procolombia.co/sites/default/files/cartilla_2_-_agroindustria.pdf)
4. ICA (S.f). Manejo fitosanitario de la guayaba en Santander. Recuperado de:  
<http://www.ica.gov.co/getattachment/d08ab9dc-7593-4315-9a49-b3a5f52d2da2/Publicacion-20.aspx>
5. Alcaldía Vélez Santander (15 de octubre 2015). Información General.  
Recuperado de: [http://www.velez-santander.gov.co/informacion\\_general.shtml](http://www.velez-santander.gov.co/informacion_general.shtml)

6. Confit de provenance (S.f.) Información general de la empresa. Recuperado de:  
<http://www.confitedprovence.com/presentation-de-la-societe/#Qualité>
7. Fruitier descevennes (S.f) Información general de la empresa Recuperado de:  
<http://www.fruitierdescevennes.com/PBCPPlayer.asp?ID=1824954>
8. Jalancina (S.f) Información general de la empresa. Recuperado de :  
<http://jalancina.com/index.php/empresa/>
9. The French Farm. (S.f). Información General de la empresa. Recuperado de:  
<http://www.thefrenchfarm.com/Jams-s/182.htm>
10. Stdalfour. (S.f) Información general de la empresa Recuperado de:  
<http://www.stdalfour.com>
11. Ministerio de comercio industria y turismo (2011). Requisitos de calidad para la exportación de frutas frescas, vegetales y productos vegetales a la UE.  
Recuperado de :  
[http://www.tlc.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=77953&name=Como\\_exportar\\_frutas\\_o\\_verduras\\_fresca\\_a\\_la\\_UE\\_.pdf&prefijo=file](http://www.tlc.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=77953&name=Como_exportar_frutas_o_verduras_fresca_a_la_UE_.pdf&prefijo=file)

12. Francia (2015). Ubicación geográfica de Francia. Recuperado de:  
<http://www.francia.net/ubicacion-geografica-de-francia/>
13. Ministerio de comercio industria y turismo (S.f) Guías e instructivos para la exportación de bienes a la Unión Europea. Recuperado de:  
[http://www.tlc.gov.co/publicaciones/36319/guias\\_e\\_instructivos\\_para\\_la\\_exportacion\\_de\\_bienes\\_a\\_la\\_union\\_europea](http://www.tlc.gov.co/publicaciones/36319/guias_e_instructivos_para_la_exportacion_de_bienes_a_la_union_europea)
14. Procolombia (S.f) Cultura de negocios Francia. Recuperado de:  
<http://ue.procolombia.co/conozca-la-ue/cultura-de-negocios#Francia>
15. INSEE (2014) Consumo per cápita en Francia. Recuperado de:  
<https://www.insee.fr/fr/statistiques/1281366#tableau-figure3>
16. Celine Deluzarche (6 DE FEBRERO DE 2014) JDN. Los alimentos más consumidos por departamento en Francia. Recuperado de :  
<http://www.journaldunet.com/economie/distribution/consommation-alimentaire-en-france.shtml>
17. Productos de Colombia (S.f) Vistos buenos para las importaciones. Recuperado el 2017 de: <http://www.productosdecolombia.com/main/guia/Vistos.asp>

18. Pitoresque (26 de enero 2016). Mermeladas. Recuperado de:  
<http://www.france-pittoresque.com/spip.php?article5815>
19. Mas tipos de. (Octubre 15 de 2015). Tipos de Marketing. Recuperado de:  
<http://www.mastiposde.com/marketing.html>
20. SantanderTrade (Mayo 2017). Información Francia. Recuperado de:  
<https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/francia/distribuir-un-producto>
21. Banco Mundial (2017). Datos Francia. Recuperado de:  
<http://datos.bancomundial.org/pais/francia>

## Anexos:

Anexo 1 Formulario Único de registro Sanitario Automático de Alimentos.

<small>REPÚBLICA DE COLOMBIA</small> <small>MINISTERIO DE SALUD</small> <b>INVIMA</b> <small>INSTITUTO NACIONAL DE VIGILANCIA</small>	
<small>DEBEMERCIADOS Y ALIMENTOS</small> <b>FORMULARIO UNICO DE REGISTRO SANITARIO AUTOMATICO DE ALIMENTOS</b> <b>NUOVO Y RENOVOCIÓN</b> <small>DECRETO 3075/97</small>	
<b>1. DATOS GENERALES DEL TITULAR</b>	
Nombre o Razón Social: <u>Stella Vanessa Cuervo Timón</u>	Ciudad: <u>Santander</u>
Dirección: <u>Calle 14 # 72 B 83</u>	País: <u>Colombia</u>
Correo Electrónico E-mail: <u>cuervovanessa09@hotmail.com</u>	
Departamento: <u>Cundinamarca</u>	
Propietario, Representante legal o Apoderado: <u>Maria Paula Hernandez Moreno</u>	
Cédula de ciudadanía: <u>1018498071</u>	T.P. de Abogado No:
Dirección de notificación: <u>Calle 3 # 53 B 45</u>	Ciudad de Notificación: <u>Bogotá D.C.</u>
Telefonos de notificación: <u>338423908</u>	
<b>2. DATOS DEL RESPONSABLE DE LA TRANSACCIÓN DETALLADA EN LA CONSIGNACIÓN</b>	
Nombre o Razón Social: <u>Stella Vanessa Cuervo Timón</u>	Nit o CC: <u>1.022406437</u>
Dirección: <u>Calle 14 # 72 B 83</u>	Tel: <u>8102165</u>
Ciudad: <u>Bogotá D.C.</u>	Código de Carta Cancelada:
Numero de consignación (referencia IIC): <u>74038751735</u>	
<b>3. DATOS ESPECIFICOS DEL PRODUCTO</b>	
<input type="checkbox"/> Alimento producido o elaborado en el país <input type="checkbox"/> Alimento importado	
<input checked="" type="checkbox"/> Solicitud de Registro Sanitario	
<input type="checkbox"/> Solicitud Renovación Registro Sanitario No: _____ Vigente hasta: _____	
Fabricante(s) o empaquetador(es) 1. <u>Cultivo Velez</u> 2. _____ 3. _____	Ubicación (Dirección y Ciudad) <u>Santander-Velez</u>
Importador(es) 1. _____ 2. _____ 3. _____	Ubicación (Dirección y Ciudad) _____
Nombre del producto: <u>Mermelada de Guayaba</u>	
Marca(s) comercial(es): _____	
<b>CONDICIONES DE CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO</b>	
<input checked="" type="checkbox"/> Temperatura ambiente <input type="checkbox"/> Refrigeración <input type="checkbox"/> Congelación	
EXPEDIENTE No:	REGISTRO SANITARIO No:
VIGENTE HASTA	
Verificado por:	Subdirector(a) de Registro Sanitario
<small>Declaro que la información suministrada es veraz, correcta, completa y responsable, así como la calidad, seguridad y cumplimiento de los requisitos legales y técnicos que rigen la producción, elaboración, distribución y consumo de los alimentos, y que el producto cumple con los requisitos de seguridad alimentaria establecidos por el Ministerio de Salud, los estándares de calidad y el Código Alimentario. Esta declaración será responsable con todas las consecuencias legales.</small> <u>Maria P. Hernandez Moreno</u> <small>Nombre y firma del propietario, representante legal o apoderado</small>	



Anexo 2 Carta de Porte- Transporte terrestre Bodega producción- Aeropuerto de origen.

# Transporte terrestre Bodega - Aeropuerto Bogotá - Porcoto Carta de Porte ORIGINAL

CARTA DE PORTE # 000000

AGENTE (Nombre, Dirección y Teléfono) Stalla Vanessa y Cuervo Timon Calle # 52 B 73 Tel 8103165		AGENTE EMBARCADOR REFERENCIAS	
DISTRIBUIDOR O INVERSIONISTA Destino: Francia		LUGAR Y PAIS DE ORIGEN Colombia - Bogotá D.C	
DESTINO FINAL Francia - Paris			
MODALIDAD Rodrisimo	PLACAS COF	MONEDA COP	VALOR ASEGURADO
DESCRIPCION DE LOS ARTICULOS EN CARGO POR EL REMITENTE			
MARCAS Y NUMEROS	Nº DE BULTOS	DESCRIPCION	PESO UNITARIO KG
			PESO TOTAL (KG) 550 kg
PAGADO CARGO DE SEGURO		OTROS CARGOS	
TOTAL PAGADO 550.000		TOTAL A PAGAR 550.000	
TOTAL A PAGAR 550.000		ORIGIN Colombia DESTINO Francia 2017	

EL CORTIPEL, EMBARQUE DEBERA SER PAGADO POR EL REMITENTE ANTES DE LA ENTREGA

EMBARCADOR

Anexo 3 Factura comercial.- Mermelada de guayaba.

COMMERCIAL INVOICE

Invoice N° TR356723

Date 2016-02-17

<u>Invoice Address (no private individuals):</u>	<u>Delivery terms (Incoterms):</u>
DISTRIBUIDOR O INVERSIONISTA EN FRANCIA	FCA
<u>Ship to (no private individuals):</u>	<u>Delivered under:</u>
PUERTO DE MARSELLA-FRANCIA	2016-02-17 CONTRATO 35
<u>Contact person:</u>	<u>Payment terms:</u>
DISTRIBUIDOR O INVERSIONISTA EN FRANCIA	CARTA DE CREDITO
<u>Phone:</u>	

No item	Description	Country of origin	Net weight/kg	HS Code	Qty (pieces)	Unit price, USD	Total price, USD
1.	Mermelada de guayaba, compuesta por fruta, azúcar, agua, pectina y vinagre natural.	Colombia-Bogotá	250g.	2007999100	740	4.29 USD	2.790 USD
2.							
Total, USD							2.790 USD

Insurance cost, USD:	0
Freight cost, USD:	FOB.
Total for payment, USD:	0
Gross Weight, kg (total) :	550g
Signed by:	Siera Vanessa Cuervo Timon

# Anexo 4 Certificado de origen

## SOLICITUD DE CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCIAS

1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)		EUR. 1 No A 000.000	
Stella Vanessa Cuervo Timon calle 1ra # 72 B 83 Bogotá D.C. - Colombia		Véanse las notas del reverso antes de llenar el impreso.	
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país (opcional))		2. Solicitud de certificado que debe utilizarse en los intercambios preferenciales entre	
Distribuidor, Inversionista. origen: Colombia destino: Francia		Colombia y Francia <small>(Indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera.)</small>	
		4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos	5. País, grupo de países o territorio de destino
		Colombia	Francia
6. Información relativa al transporte (opcional)		7. Observaciones	
Exportación negociada bajo termino FOB.			
8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos <sup>1</sup> ; designación de las mercancías		9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m <sup>3</sup> , etc.)	10. Factura (opcional)
135 cajas de cartón. Cajas de 12 Tarros		550Kgs	

<sup>1</sup> En caso de que las mercancías no estén embaladas, indíquese el número de artículos o escríbase "a granel", según sea el caso.

# Anexo 5 Declaración de importación

DIAN		Declaración de Exportación		600	
Formulario para la DIAN		Página		Página No. 3	
4. Número de formulario					
1. Tipo de documento		2. Número de identificación			
02		90229064391			
3. Razón social		4. DV			
Persona jurídica		5. Primer apellido			
		6. Segundo apellido			
		7. Primer nombre			
		8. Otro nombre			
		Vanessa			
Detalles del transporte					
1. Tipo de documento		2. Número de identificación		3. Razón social	
02					
4. Nacionalidad beneficiaria		5. No. Manifesto de carga		6. Fecha de manifestación	
Col				2016-02-17	
7. Identificación en modo de transporte		8. Lugar de embarque		9. Otro nombre	
		Puerto Carthagena			
1. Tipo de documento		2. Número de identificación		3. Razón social	
4. Nacionalidad beneficiaria		5. No. Manifesto de carga		6. Fecha de manifestación	
Col					
7. Identificación en modo de transporte		8. Lugar de embarque		9. Otro nombre	
1. Tipo de documento		2. Número de identificación		3. Razón social	
4. Nacionalidad beneficiaria		5. No. Manifesto de carga		6. Fecha de manifestación	
Col					
7. Identificación en modo de transporte		8. Lugar de embarque		9. Otro nombre	
1. Tipo de documento		2. Número de identificación		3. Razón social	
4. Nacionalidad beneficiaria		5. No. Manifesto de carga		6. Fecha de manifestación	
Col					
7. Identificación en modo de transporte		8. Lugar de embarque		9. Otro nombre	
1. Tipo de documento		2. Número de identificación		3. Razón social	
4. Nacionalidad beneficiaria		5. No. Manifesto de carga		6. Fecha de manifestación	
Col					
7. Identificación en modo de transporte		8. Lugar de embarque		9. Otro nombre	
1. Tipo de documento		2. Número de identificación		3. Razón social	
4. Nacionalidad beneficiaria		5. No. Manifesto de carga		6. Fecha de manifestación	
Col					
7. Identificación en modo de transporte		8. Lugar de embarque		9. Otro nombre	
1. Tipo de documento		2. Número de identificación		3. Razón social	
4. Nacionalidad beneficiaria		5. No. Manifesto de carga		6. Fecha de manifestación	
Col					
7. Identificación en modo de transporte		8. Lugar de embarque		9. Otro nombre	
1. Tipo de documento		2. Número de identificación		3. Razón social	
4. Nacionalidad beneficiaria		5. No. Manifesto de carga		6. Fecha de manifestación	
Col					
7. Identificación en modo de transporte		8. Lugar de embarque		9. Otro nombre	

Colombia, un compromiso que no podemos evadir.




Anexo 6 Factura de exportación.

DIAN		Factura de Exportación		630	
1. Cód. 2017			4. Número de formulario		
<b>El contrabando es contra todos</b>					
Lee cuidadosamente las instrucciones					
5. Número de identificación tributaria (NIT)		6. DV	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre
1022406437			CURVO	Timon	stella
11. Razón social					
12. Tipo de documento		13. Número de identificación	Apellidos y nombres		14. Nacionalidad
22			Haisella		Frankia
15. Dirección		16. Lugar de destino	17. País de destino		
			Francia		
18. Cód. (versión)	19. Fecha de factura de venta	20. Código matriz de transporte	21. Lugar salida de Colombia		
2017-02-17			Puerto de Cartagena 2017-02-17		
22. No. Declaración importación simplificada		23. Fecha	24. Subjetos anónimos	25. Descripción de las mercancías (Si el campo es insuficiente, continúe al respecto de este formulario)	
40. Cód. Comercio		41. Cód. Suplemento	42. Cantidad		
43. Valor unitario en aduana \$		44. No. Llave	45. Fecha		
26. No. Declaración importación simplificada		27. Fecha	28. Subjetos anónimos	29. Descripción de las mercancías (Si el campo es insuficiente, continúe al respecto de este formulario)	
40. Cód. Comercio		41. Cód. Suplemento	42. Cantidad		
43. Valor unitario en aduana \$		44. No. Llave	45. Fecha		
27. No. Declaración importación simplificada		28. Fecha	29. Subjetos anónimos	30. Descripción de las mercancías (Si el campo es insuficiente, continúe al respecto de este formulario)	
40. Cód. Comercio		41. Cód. Suplemento	42. Cantidad		
43. Valor unitario en aduana \$		44. No. Llave	45. Fecha		
28. No. Declaración importación simplificada		29. Fecha	30. Subjetos anónimos	31. Descripción de las mercancías (Si el campo es insuficiente, continúe al respecto de este formulario)	
40. Cód. Comercio		41. Cód. Suplemento	42. Cantidad		
43. Valor unitario en aduana \$		44. No. Llave	45. Fecha		
29. No. Declaración importación simplificada		30. Fecha	31. Subjetos anónimos	32. Descripción de las mercancías (Si el campo es insuficiente, continúe al respecto de este formulario)	
40. Cód. Comercio		41. Cód. Suplemento	42. Cantidad		
43. Valor unitario en aduana \$		44. No. Llave	45. Fecha		
30. No. Declaración importación simplificada		31. Fecha	32. Subjetos anónimos	33. Descripción de las mercancías (Si el campo es insuficiente, continúe al respecto de este formulario)	
40. Cód. Comercio		41. Cód. Suplemento	42. Cantidad		
43. Valor unitario en aduana \$		44. No. Llave	45. Fecha		
31. No. Declaración importación simplificada		32. Fecha	33. Subjetos anónimos	34. Descripción de las mercancías (Si el campo es insuficiente, continúe al respecto de este formulario)	
40. Cód. Comercio		41. Cód. Suplemento	42. Cantidad		
43. Valor unitario en aduana \$		44. No. Llave	45. Fecha		
32. Fecha de expedición		33. Total \$	Nota: Las copias correspondientes a 20, Código matriz de transporte, 21, identificación del medio de transporte, 22, Lugar de salida de Colombia y 23, Fecha, deberán diligenciarse por el comprador al momento de la venta del país.		
34. Espacio reservado para la Dirección Seccional					
35. Fecha		36. Nombre fundacional			37. Cargo
Firma del representante autorizado					
Original: Comprador					
20104170000001 PRECIO MAXIMO DE VENTA AL PUBLICO \$8.000					

# Anexo 7 Declaración Valor de Aduana.

EUROPEAN COMMUNITY DECLARATION OF PARTICULARS RELATING TO CUSTOMS VALUE		D.V. 1
<b>1 NAME AND ADDRESS OF SELLER (Block Letter)</b> stella Vanessa Cuervo Tino Dirección: calle 1ª # 72683		<b>2 NAME AND ADDRESS OF BUYER (Block Letter)</b> (Distribuidor o Inversionista) EN FRANCIA.
<b>3 NAME AND ADDRESS OF DECLARANT (Block Letter)</b> (Distribuidor o Inversionista) FRANCIA		
<b>4. Terms of delivery</b> .		
<b>5. Number and date of invoice</b> 206-02-H / AL30045.		<b>6. Number and date of contract</b> 311222475 (2016-02-17)
<b>7(a) Are the buyer and seller RELATED in the sense of Article 143(1) of Regulation (EEC) No 2454/93?</b> If 'NO', go to Box 8.		
<b>7(b) Did the relationship INFLUENCE the price of the imported goods?</b>		YES <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>
<b>7(c) (Info optional) Does the transaction value of the imported goods CLOSELY APPROXIMATE to a value mentioned in Article 26 (2) (c) of Regulation (EEC) No 2913/92?</b> If 'Yes', give details:		YES <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>
<b>8(a) Are there any RESTRICTIONS as to the disposition or use of the goods by the buyer, other than restrictions which:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- are imposed or required by law or by the public authorities in the Community,</li> <li>- limit the geographical area in which the goods may be resold, or</li> <li>- do not substantially affect the value of the goods?</li> </ul>		YES <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
<b>8(b) Is the sale or price subject to some CONDITION or CONSIDERATION for which a value cannot be determined with respect to the goods being valued?</b> Specify the nature of the restrictions, conditions or considerations as appropriate:		YES <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>
If the value of conditions or considerations can be determined, indicate the amount in box 11(b).		
<b>9(a) Are any ROYALTIES and LICENCE FEES related to the imported goods payable either directly or indirectly by the buyer as a condition of the sale?</b>		YES <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>
<b>9(b) Is the sale subject to an arrangement under which part of the proceeds of any subsequent RESALE, DISPOSAL or USE accrues directly or indirectly to the seller?</b>		YES <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>
If 'YES' to either of these questions, specify conditions and, if possible, indicate the amounts in boxes 13 and 14.		
<b>10 (a) Number of continuation sheets</b> D.V. 1 and 2 attached		<b>10 (b) Place:</b> FRANCIA <b>Date:</b> 2017-07-17 <b>Signature:</b>
<b>11. PERSONS SHALL BE DEEMED TO BE RELATED ONLY IF:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>(a) they are officers or directors of one another's businesses;</li> <li>(b) they are legally recognized partners in business;</li> <li>(c) they are employer and employee;</li> <li>(d) any person directly or indirectly owns, controls or holds 10% or more of the outstanding voting stock or shares of both of them;</li> <li>(e) one of them directly or indirectly controls the other;</li> <li>(f) both of them are directly or indirectly controlled by a third person;</li> <li>(g) together they directly or indirectly control a third person; or</li> <li>(h) they are members of the same family.</li> </ul>		
<b>12. The fact that the buyer and the seller are related does not preclude the sale of a transaction value (see Article 26 (2) of Regulation (EEC) No 2913/92 and the interpretative notes on that provision in Annex 20).</b>		

Anexo 8 Declaración andina de valor.

 <b>Declaración Andina del Valor</b>		 <b>560</b>	
<b>País de destino para la DAV</b> 1. Año: <b>2017</b> 2. Número de formulario: <b>580600000000 0</b> 			
<b>Datos generales</b> 3. Número de identificación Tributaria (NIT): 4. (IVA): 5. Primer apellido: 6. Segundo apellido: 7. Primer nombre: 8. Cero nombre: 9. Razon social:			
10. Cód. Aduana: 11. Tipo de operación Andina del valor: 12. Cód. Declaración de importación: <b>5806000032515</b> 13. Fecha: <b>2017.02.17</b> 14. Cód. País comercial importador: <b>1</b> 15. Especificar: 16. Cód. Comercio Extranjero (Proveedor): <b>02</b> 17. Especificar:			
18. Descripción de aduana: 19. Año: Mes: Día: 20. Código Tipo de operación: 21. Especificar: 22. Cód. Nacionalidad de la mercancía: 23. Cód. País de origen:			
24. Condiciones de entrega: 25. Lugar: 26. Cód. País procedente: 27. Fecha: 28. Factura: 29. Fecha:			
30. Contrato u otro documento: 31. No. del contrato u otro documento: 32. Año: Mes: Día: 33. Tipo de contrato u otro documento: 34. Año: Mes: Día: 35. Tipo de cambio: 36. Año: Mes: Día:			
37. Cód. Moneda: 38. Tipo de cambio: 39. Año: Mes: Día: 40. Cód. Moneda: 41. Tipo de cambio: 42. Año: Mes: Día:			
43. Nombre comercial y características: <b>Mermelada de guayaba</b>		44. Cód. (Código de mercancía): <b>740</b>	45. Cantidad: <b>250g.</b>
		46. Unidad Cód.: <b>3</b>	47. Precio FOB unidades USD: <b>790 USD</b>
48. En la transacción ¿se trata de un intermediario?: <b>NO</b> 49. Nombre o razón social: 50. Dirección: 51. Cód. País: 52. Cód. Tipo de intermediario:			
53. ¿Existe vínculo con el país de importación y el proveedor?: <b>N</b> 54. ¿Existe vínculo con el país de la mercancía?: <b>N</b> 55. ¿El valor de transacción se aproxima a algún valor íntero?: <b>N</b> 56. ¿Existen retrocesos a la cadena o utilización de las mercancías?: <b>N</b> 57. ¿La venta o el precio dependen de condiciones o de las contraprestaciones?: <b>N</b> 58. ¿Puede determinarse el valor de las condiciones o de las contraprestaciones?: <b>N</b> 59. ¿Hay salarios y derechos de fuerza (regalías, derechos o mercancías importadas)? <b>N</b> 60. ¿Existen inventarios del comprador al proveedor?: <b>N</b>			
<b>Determinación del valor</b> Valor declarado de la factura con destino al país: USD: Precio base según factura: Pagos adicionales, descuentos retroactivos u otros: Precio pagado o por pagar: Correcciones, descuentos, descuentos retroactivos, etc. Gastos y embargos: Gastos sobre un máximo prima y otros: Proporciones de franquicias, márgenes, etc. Prorrateos en primas y otros: Prorrateos en primas, márgenes, etc. Gastos y derechos de fuerza (regalías, etc.): Prorrateo de la prima, según el valor de la prima por el valor de la prima: Gastos de entrega hasta el lugar de importación: <b>2 0</b>		<b>Determinación del valor</b> Valor declarado de la factura con destino al país: USD: Gastos de entrega hasta el lugar de importación: Gastos de entrega posteriores a la importación: Gastos de construcción, arrendamiento, montaje, mantenimiento y servicios de forma, materiales, etc. de la importación: Gastos de carga, descarga y manipulación: Seguro: Total aduanas: Gastos de entrega posteriores a la importación: Gastos de construcción, arrendamiento, montaje, mantenimiento y servicios de forma, materiales, etc. de la importación: Gastos de carga, descarga y manipulación: Seguro: Total aduanas: Valor de transacción declarado: 100. ¿Alguno de los valores declarados en los cuadros 10 y 11 difiere de los valores declarados?	
Firma declarante:			

Original Declarante

20064160000001

PRECIO MAXIMO DE VENTA AL PUBLICO \$8.000

# Anexo 9 Declaración Valor de Aduana

EUROPEAN COMMUNITY DECLARATION OF PARTICULARS RELATING TO CUSTOMS VALUE		D. V. 1
<b>1. NAME AND ADDRESS OF SELLER (Block Letters)</b> Stella Vanessa Cuervo Timor Dirección: calle 1ª # 72683		
<b>2(a) NAME AND ADDRESS OF BUYER (Block Letters)</b> (Comprador o Inversionista) EN FRANCIA.		
<b>2(b) NAME AND ADDRESS OF DECLARANT (Block Letters)</b> (Distribuidor o Inversionista) FRANCIA.		
<b>IMPORTANT NOTE</b> By signing and lodging this declaration the declarant accepts responsibility for the accuracy and completeness of the particulars given in this form and on any continuation sheet lodged with it and the authenticity of any document produced in support. The declarant also accepts responsibility for notifying any additional information or documents necessary to establish the customs value of the goods.		<b>3. Terms of delivery</b> .
		<b>4. Number and date of invoice</b> 2016-02-17 / AL30045.
		<b>5. Number and date of contract</b> 311222475 (2016-02-17)
<b>6. Number and date of any previous Customs decision concerning boxes 7 to 9</b>		
<b>7(a) Are the buyer and seller RELATED in the sense of Article 143(1) of Regulation (EEC) No 2454/87?</b> If "YES", go to box 8. <b>(b) Did the relationship INFLUENCE the price of the imported goods?</b> <b>(c) (Type optional) Does the transaction value of the imported goods CLOSELY APPROXIMATE to a value mentioned in Article 29 (2) (c) of Regulation (EEC) No 2013/82?</b> If "Yes", give details:		Enter X where applicable: YES <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> YES <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> YES <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
<b>8(a) Are there any RESTRICTIONS as to the disposition or use of the goods by the buyer, other than restrictions which:</b> - are imposed or required by law or by the judicial authorities in the Community, - limit the geographical area in which the goods may be resold, or - do not substantially affect the value of the goods? <b>(b) Is the sale or price subject to some CONDITION or CONSIDERATION for which a value cannot be determined with respect to the goods being valued?</b> Specify the nature of the restrictions, conditions or considerations as appropriate:		YES <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>
If the value of conditions or considerations can be determined, indicate the amount in box 11(b).		
<b>9(a) Are any ROYALTIES and LICENSE FEES related to the imported goods payable either directly or indirectly by the buyer as a condition of the sale?</b> <b>(b) Is the sale subject to an arrangement under which part of the proceeds of any subsequent RESALE, DISPOSAL or USE accrues directly or indirectly to the seller?</b> If "YES" to either of these questions, specify conditions and, if possible, indicate the amounts in boxes 15 and 16.		YES <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>
<b>(7) NOTES TO BOX 7</b> 1. PERSONS SHALL BE DEEMED TO BE RELATED ONLY IF: (a) they are officers or directors of one another's businesses; (b) they are legally registered partners in business; (c) they are employer and employee; (d) any person directly or indirectly owns, controls or holds 5% or more of the outstanding voting stock or shares of both of them; (e) one of them directly or indirectly controls the other; (f) both of them are directly or indirectly controlled by a third person; (g) together they directly or indirectly control a third person; or (h) they are members of the same family. 2. The fact that the buyer and the seller are related need not preclude the use of a transaction value from Article 29 (2) of Regulation (EEC) No 2013/82 and the interpretation thereof on that provision in Article 220.		<b>10(a) Number of continuation sheets</b> D. V. 1 BLS attached <b>10(b) Place:</b> Francia <b>Date:</b> 2017-02-17 <b>Signature:</b>





**Declaración de Cambio por Exportaciones de Bienes**  
**Formulario No. 2**  
Circular Reglamentaria Externa DCIN-83 de diciembre 16 de 2004

### 1. TYPE OF OPERATIONS

1. Número:	Unidad (4)
------------	------------

#### IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN

1. Ciudad	2. Nit del I. M. C. o código cuenta de compensación	3. Fecha AAAA-MM-DD	4. Número
Poppele P.C.	840903938-8	2016-02-17	basical (9)

#### EL IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN DE CAMBIO ANTERIOR

3. IVA del I. M. C. o código cuenta de compensación	7. Fecha AAAA-MM-DD	8. Número
840903938-8	2016-02-17	10191 (7)

## IV. IDENTIFICACIÓN DEL EXPORTADOR

9. Tipo	10. Número de identificación	D. V.	11. Nombre o razón social
CC	7.022.406.437		Stella Vanessa Nuevo Timon

### 5. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

12. Código moneda extranjero	13. Valor moneda extranjero	14. Tipo de cambio a USD
USD	2.790 USD	8'136,511.06

## VI. INFORMACIÓN DECLARACIONES DE EXPORTACIÓN DEFINITIVAS

15. Número	16. Fecha AAAA-MM-DD	17. Ciudad aduana	18. Numeral	19. Valor reintegrado USD
	2016-07-17	Boquete	1040	2.790 USD
20. Total valor FOB				2.790 USD
21. Total gastos de exportación (numeral cambiario 1510)				
22. Deducciones (numeral cambiario 2010)				
23. Reintegro neto (FOB + gastos - deducciones)				2.790 USD

### Condições de pagamento

### Conditions de dépôt:

© 2000 Blackwell Science Ltd *Journal of Internal Medicine* 247: 355–362

Condiciones de despacho:	
Observaciones:	se cancela por concepto de <u>stempelada</u> de <u>guayaba</u> <u>importada</u> desde <u>colombia</u> y <u>exportada</u> a <u>Francia</u>

Para los fines previstos en el Artículo 83 de la Constitución Política de Colombia, declaro bajo la gravedad de juramento que los conceptos, cantidades y demás datos consignados en el presente formulario son correctos y la fiel expresión de la verdad.

#### VII. IDENTIFICACIÓN DEL DECLARANTE

24. Nombre	25. Número de identificación	26. Firma